

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵੱਡਾ ਨਸ਼ਾ

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਗੁਰ ਸਿੱਖ ।

ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਤੇ ਭ੍ਰਿਹ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਪਾਉ
ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੋਂ ਚਾਹ ਸੀ

- ਬਿਆਦਾ ਕਮਾਈ
- ਖੁਭਾਵਸਾਲੀ ਥਣ
- ਮਧੁਰ ਸੰਬੰਧ
- ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ
- ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਨੌਕਰੀ
- ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਬਿੰਦਗੀ

ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਸ਼ਵਾਰਜ

Punjabi translation of
INTERNATIONAL
BESTSELLER



ਸਮਰਪਿਤ

ਡੇਵਿਡ ਤੀਜੇ ਨੂੰ

ਮੇਰੇ ਛੇ ਸਾਲ ਦੇ ਬੇਟੇ ਡੇਵਿਡ ਨੇ ਜਦੋਂ

ਕਿੰਡਰ-ਗਾਰਟਨ ਪਾਸ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ,
'ਵੱਡਾ ਹੋ ਕੇ ਤੂੰ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਏਂ?' ਡੇਵੀ ਨੇ
ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ,
'ਡੈਡੀ, ਮੈਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।'

'ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ? ਕਿਹੜੇ ਵਿਸ਼ੇ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ?'

'ਡੈਡੀ, ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਸੁੱਖ ਦਾ
ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।'

ਸੁੱਖ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ! ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਾਂਅਕਾਂਗਸੀ ਇਰਾਦਾ/
ਬੜੀ ਅਦਭੁੱਤ ਤਾਘ ਸੀ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਝ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ?

ਤਾਂ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਮਹਾਨ ਟੀਚਿਆਂ ਵਾਲੇ ਡੇਵਿਡ
ਤੇ ਉਸਦੀ ਮਾਂ ਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਾ - ਸੂਚੀ

1.	ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਊਗੇ	19
2.	ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਾਊ, ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ	37
3.	ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਊ, ਡਰ ਭਜਾਊ	63
4.	ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ?	91
5.	ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਸੁਫਲੇ ਵੇਖੀਏ	117
6.	ਜੈਸਾ ਸੋਚੋਗੇ ਵੈਸਾ ਬਣੇਗੇ	145
7.	ਅਪਣੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ : ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ	167
8.	ਅਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾ ਮਿਤਰ ਬਣਾਊ	189
9.	ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ	217
10.	ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਊ	237
11.	ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੀਏ	261
12.	ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਊ, ਸਫਲ ਬਣੋ	279
13.	ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਵਾਂਗ	303

ਕੁਮਿਕਾ

ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਪੁਸਤਕ ਕਿਉਂ ? ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਦੂ ਤੇ ਇੰਨੀ ਚਰਚਾ ਆਖਿਰ ਕਿਉਂ ? ਇਸ ਸਾਲ ਬਾਰਾਂ ਹਜ਼ਾਰ ਪੁਸਤਕਾਂ ਪਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੋਈਆਂ ਤਾਂ ਫਿਰ ਇਕ ਹੋਰ ਪੁਸਤਕ ਕਿਉਂ ?

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਕਹਿਣ ਦਿਉ ।

ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇਕ ਬੜੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੇਲਜ਼ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿਚ ਹਿੱਸਾ ਲਿਆ। ਇਸ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਰੋਮਾਂਚਿਤ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਦੇ ਨਾਲ ਸਟੇਜ ਤੇ ਉਸ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਨੰਬਰ ਵਨ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵੀ ਸੀ, ਜਿਹੜਾ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਆਮ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ 60,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਿਜਨਿਸ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਬਾਕੀ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੇ ਤਕਰੀਬਨ 12,000 ਡਾਲਰ ਕਮਾਏ ਸਨ ।

ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਗਰੁੱਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੈਰੀ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਆਖਿਰ ਹੈਰੀ ਵਿਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਹੈਰੀ ਨੇ ਔਸਤ ਤੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਵੱਧ ਕਮਾਈ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਹੈਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਟ ਹੈ ? ਨਹੀਂ, ਸਾਡੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪ ਇਹ ਪਰੀਖਣ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਪਰੀਖਣ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਉੱਨਾਂ ਹੀ ਚੁਸਤ ਹੈ, ਜਿੰਨੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ।

‘ਤੇ ਕੀ ਹੈਰੀ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ ਹੈ ? ਨਹੀਂ - ਇਹ ਵੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿਚ ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਿਆ ਹੈ।’

‘ਕੀ ਹੈਰੀ ਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਮੈਨੂੰ ਇਹੀ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਾਕੀ ਇਲਾਕਿਆਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਵੱਖਰਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੀ ਹੈਰੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੜ੍ਹਿਆ-ਲਿਖਿਆ ਹੈ ? ਕੀ ਉਸਦੀ ਸਿਹਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਹੈ ਇਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਨਹੀਂ । ਹੈਰੀ ਉੱਨਾਂ ਹੀ ਔਸਤ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਜਿੰਨੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿਚ ਇਕ ਫ਼ਰਕ ਹੈ।

‘ਹੈਰੀ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ,’ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਹ ਫਰਕ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਦੀ ਸੋਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਨਾਲੋਂ ਪੰਜ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀ ਹੈ।’

ਫਿਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਖਿਆਲ ਸੀ ਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਆਉਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਦੇਖਿਆ, ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ, ਮੈਂ ਫਾਮਯਾਬ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨੀ ਗਹਿਰਾਈ ਤੱਕ ਗਿਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦਿਲਚਸਪ ਤੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਖਿਆਲ ਹੈ। ਹਰ ਘਟਨਾ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹੀ ਦੱਸਦੀ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਤੇ ਹੀ ਉਸਦੇ ਬੈਂਕ ਖਾਤੇ, ਉਸਦੇ ਸੁੱਖ ਦੇ ਖਾਤੇ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਖਾਤੇ ਦਾ ਆਕਾਰ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਿਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਦੂਈ ਤਾਕਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

‘ਜੇਕਰ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੋਂ ਇੰਨਾ ਕੁਝ ਹਾਸਿਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਇਸੇ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦਾ?’ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਈ ਵਾਰੀ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਸਦਾ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੋਚ ਛੋਟੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਵੱਡੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਹਾਡੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਇਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਮਾਹੌਲ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਨੂੰ ਖਿੱਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਧੱਕੇ ਮਾਰਕੇ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਸਟ੍ਰੀਟ ਤੇ ਸੁੱਟਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ‘ਲੀਡਰ ਭਰੇ ਪਏ ਹਨ, ਘਾਟਾ ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਚੱਲਣ ਵਾਲੇ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਹੈ’। ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਨਾਲ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੀਡਰ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਛੋਟੇ ਆਦਮੀ ਬਣਕੇ ਹੀ ਸੁਖੀ ਰਹੋ।

ਪਰ ‘ਲੀਡਰ ਭਰੇ ਪਏ ਹਨ’ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਸੱਚਾਈ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਰ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ, ‘ਸਮੱਸਿਆ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਲੀਡਰ ਬੜੇ ਘੱਟ।’

ਇਹ ਛੋਟਾ ਤੇ ਘਟੀਆ ਮਾਹੌਲ ਕੁਝ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਜੇ ਜੋ ਹੋਣਾ ਹੈ, ਸੋ ਸੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ’ ਯਾਨੀ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਸਮਤ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਵੱਸ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਨਸੀਬ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਾਕਤਵਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਵੱਡੇ ਘਰ ਦੀ ਖਾਹਿਸ਼ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਾਲਜ ਭੇਜਣ ਦੇ ਆਪਣੇ ਇਰਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ, ਬਿਹਤਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਵੋ।

ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਨਸੀਬ ਤੇ ਛੱਡ ਦਿਉ। ਬਿਸਤਰੇ ਤੇ ਲੇਟ ਜਾਉ ਤੇ ਮੋਤ ਦਾ ਟਿੱਤਜਾਰ ਕਰੋ।

ਇਹ ਗੱਲ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਸੁਣੀ ਹੀ ਹੋਵੇਗੀ, ‘ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ’ ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਆਤਮਾ, ਆਪਣਾ ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਜੀਵਨ, ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ, ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ-ਮੁੱਲ ਵੇਚਣੇ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਇੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਅੱਗੇ ਵਧੋ ਜੇ ਹਰ ਕਦਮ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਦੇ ਸਥਾਨਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੈ? ਇਕ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਅਧਿਕਾਰੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ 50,000 ਡਾਲਰ ਸਲਾਨਾ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਜਿੰਨੇ ਬਿਨੈ ਪੱਤਰ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਤੋਂ 50 ਤੋਂ 250 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬਿਨੈ ਪੱਤਰ 10,000 ਡਾਲਰ ਸਲਾਨਾ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਲਈ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ ਵਿਚ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਸਟ੍ਰੀਟ ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ 50 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਐਵੇਨਿਊ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਵੀਰਾਨ ਸੜਕ ਹੈ। ਉਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਜੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਦੂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਹਨ, ਉਹ ਬਹੁਤ ਉੱਚੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ, ਮਹਾਨ ਤੇ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਕਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਫੇਟ ਡੇਵਿਡ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, ‘ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।’ ਜਾਂ ਇਮਰਸਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ, ‘ਮਹਾਨ ਲੋਕ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਦੁਨੀਆਂ ਤੇ ਰਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ।’ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮਿਲਟਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੈਰਾਡਾਈਜ਼ ਲਾਸਟ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ‘ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਆਪਣਾ ਸਥਾਨ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਸਵਰਗ ਨੂੰ ਨਰਕ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਨਰਕ ਨੂੰ ਸਵਰਗ।’ ਸ਼ੇਕਸਪੀਅਰ ਵਰਗੇ ਮਹਾਨ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, ‘ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬੁਰੀ ਜਾਂ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਸਾਡਾ ਨਜਰੀਆ ਹੀ ਉਸ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।’

ਪਰ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਕਿਵੇਂ ਮਿਲੇਗਾ? ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਚਲੇਗਾ ਕਿ ਇਹ ਮਹਾਨ ਵਿਚਾਰਕ ਸਹੀ ਸਨ? ਸਵਾਲ ਜਾਇਜ਼ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਸ-ਪਾਸ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੋਣਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮਿਲੇਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਫਲਤਾਵਾਂ, ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਤੇ ਸੁੱਖ ਹਾਸਿਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਜਾਦੂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਇਥੇ ਜਿਹੜੇ ਸਰਲ ਨੇਮ ਸੁਝਾਏ ਹਨ, ਉਹ ਕੋਥੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਗ਼ੈਰ ਜਾਂਚੇ-ਪਰਖੇ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪਰੋਸ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਇਕ ਆਦਮੀ ਦੇ ਰਾਇ ਜਾਂ ਕਲਪਨਾ ਦੀ ਪੈਦਾਵਾਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਉਹ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜਾਮਾਈਆਂ ਹੋਈਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਤੇ ਪਰਤੱਖ ਰੂਪ ਤੋਂ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਜਾਦੂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੇਸ਼ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹੋ ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਰਖਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਜੀਵਨ-ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਨਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੋਣੀਆਂ ਹੀ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲਤਾ ਵਿਚ ਰੁਚੀ ਰੱਖਣਾ ਇੱਕ ਅਦਭੁਤ ਗੁਣ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਦਭੁਤ ਗੁਣ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਨੂੰ ਹੱਥ ਵਿਚ ਫੜੇ ਹੋਏ ਹੋ, ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਔਜ਼ਾਰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਵੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਬਨਾਉਣ ਲਈ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਕਾਰ ਹੋਵੇ, ਪੁਲ ਜਾਂ ਮਿਸ਼ਾਇਲ ਹੋਵੇ, ਸਾਨੂੰ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਕਾਮਯਾਬ ਜੀਵਨ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਔਜ਼ਾਰ ਵੀ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲੋ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੁਣ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਸੱਚਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹੋ : ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਤੇ ਉਸ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਔਜ਼ਾਰ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈਣ ਦੀ ਬੁੱਧੀ।

ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਵਿਚ ਵੱਡੇ ਬਣ ਸਕੋਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਸੁੱਖ ਮਿਲਣਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਮਦਨੀ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਵੱਡੇ ਹੋਣਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕ ਵੱਡਾ ਸਨਮਾਨ ਦੇਣਗੇ।

ਤੇ ਵਾਅਦੇ ਬਹੁਤ ਹੋ ਚੁੱਕੇ।

ਹੁਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ! ਹੁਣੇ ਹੀ ! ਤੇ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਲਾਟੀਨ ਦੇ ਚਿਰਾਗ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮਹਾਨ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਡਿਜ਼ਰਾਈਲੀ ਦੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ, 'ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਇਤਨੀ ਛੋਟੀ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਘਟੀਆ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।'

ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ

ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦੇ ਹਰ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਰਜਨਾਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ, ਵਿਵਹਾਰਿਕ ਵਿਚਾਰ, ਤਕਨੀਕਾਂ ਤੇ ਸਿਧਾਂਤ ਮਿਲਣਗੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਪਾਉਗੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿਚ ਤੁਸੀਂ ਮਨਚਾਹੀ ਸਫਲਤਾ, ਸੁੱਖ ਤੇ ਸੰਤੋਖ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਪਾਉਗੇ। ਹਰ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣ ਵਾਸਤੇ ਅਸਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਵੀ ਇਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ ਇਹ ਸਮਝ ਲਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਸਮਝ ਲਵੋਗੇ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰੇਗੀ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਸਫਲਤਾ ਤੱਕ ਪੁੱਜੋ 19
- ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ 20
- ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਹਰਾਉ 24
- ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਕੇ ਵੱਡੇ ਨਤੀਜੇ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 25
- ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਸੋਚੋ 29
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 32
- ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉ 33
- ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਯਾਨੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰੋ 37
- ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਮਿਹਤ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਰਾਜ ਕੀ ਹੈ 39

- ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦੇ ਚਾਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 44
- ਜਾਣੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਬੁੱਧੀ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹੈ 46
- ਸੋਚ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ - ਇਸ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਤਰਕਾਂ ਦਾ ਗੋਦਾਮ ਨਾ ਬਣਾਓ 50
- ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸੋਖੇ ਤਰੀਕੇ 51
- ਉਮਰ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣਾ - 'ਬਹੁਤ ਛੋਟੇ' ਜਾਂ 'ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ' ਹੋਣਾ 51
- ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤੋ ਤੇ ਆਪਣੀ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਚਮਕਾਓ 51
- ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਉਦੇਸ਼ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 65
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਯਾਦ-ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ ਕਰੋ 66
- ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਡਰਨਾ ਛੱਡੋ 75
- ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉ 83
- ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਸੋਚ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 84
- ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਤੇ ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਲਈ ਪੰਜ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਦਮ 90
- ਇਹ ਜਾਣੇ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਅਕਾਰ ਨਾਲ ਨਾਪੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ 91
- ਆਪਣੇ ਸੋਚੇ ਅਕਾਰ ਨੂੰ ਮਾਪੋ ਤੇ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹੋ 92
- ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉੱਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਮੰਨੋ 94
- ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਉਪਾਵਾਂ ਨਾਲ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 97
- ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰਕੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ 98
- ਵਸਤੂ, ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਵੋ 106
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਵੱਡੀ ਸੋਚ' ਰੱਖੋ 107

- ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉਪਰ ਉੱਠੋ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਉ 113
- ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪਰਖੋ - ਟੈਸਟ ਦੇ ਕੇ ਪਤਾ ਲਾਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ 114
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਵਾਸਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 117
- ਕੰਮ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਇਸ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 120
- ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਕੂੰਚਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਪਰੰਪਰਿਕ ਸੋਚ 123
- ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੋ 126
- ਆਪਣੇ ਕੰਨ ਤੇ ਦਿਮਾਗ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਰੱਖਕੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਕੁੰਜੀਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 134
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਬਣਾਉ ਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋ 138
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ ਤੇ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ 141
- ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ 145
- ਇਹ ਸੋਚ ਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ 151
- 'ਆਪਣੇ ਹੱਥੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ' ਦਾ ਆਪਣਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਣਾਉ 163
- ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਆਪੁਨਿਕ ਕਰੋ - ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚੋ 164
- ਆਪਣੇ ਮਹੌਲ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਵੋ 167
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਿਛੇ ਕਰਨ ਦੇ ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਰਾਦਿਆਂ ਨੂੰ ਅਸਫਲ ਕਰੋ 173
- ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੌਲ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ ਕਰੋ 176
- ਫਰਸਤ ਦੇ ਪਲਾਂ ਵਿਚ ਕਾਫ਼ੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਊਰਜਾ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ 179
- ਆਪਣੇ ਮਹੌਲ ਤੋਂ ਜ਼ਹਿਰੀਲੇ ਵਿਚਾਰਕ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਸੁੱਟੋ 183

- ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿਚ ਫ਼ਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ 186
- ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਨਚਾਹੀ ਚੀਜ਼ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕੋ 186
- ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬਣੋ 189
- ਸੱਚੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 191
- 'ਤੁਸੀਂ-ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ-ਹੋ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 193
- 'ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ' ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉ 201
- ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 210
- ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰਮਨ-ਪਿਆਰਾ ਬਣਾਉ 217
- ਦੇਸਤੀ ਬਨਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ 219
- ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਅਪਣਾਉ 222
- ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਕੇ ਦੇਸਤ ਬਣਾਉ 228
- ਵੱਡਾ ਸੋਚ, ਉਦੋਂ ਵੀ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਉਂ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋ 233
- ਉਦਮੀ ਬਣੋ - ਆਦਰਸ਼ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਾ ਕਰੋ 237
- ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੀ ਸ਼ਕਲ ਦਿਉ 244
- ਡਰ ਭਜਾਉਣ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉਣ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੋ 247
- ਦਿਮਾਗ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਰਾਜ ਜਾਣੋ 249
- "ਹੁਣੇ ਹੀ" ਦੇ ਜਾਣੂ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲਵੋ 252
- 'ਬੋਲਣ' ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਕੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉ 254
- ਲੀਡਰ ਬਣੋ 257
- ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸਥਿਤੀ ਹੈ 261

- ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖੋ 265
- ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਵੈ-ਆਲੋਚਨਾ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰੋ 271
- ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 273
- ਹਰ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਲੱਭ ਕੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਜਾਉ 277
- ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕਿਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ 279
- ਆਪਣਾ 10 ਸਾਲ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਨਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 282
- ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਇੰਨਾਂ ਪੰਜ ਹਤਿਆਰੇ ਹਥਿਆਰਾਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉ 286
- ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਕੇ ਆਪਣੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧਾਉ 288
- ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜਿਉਣ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉ 291
- 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ 296
- ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਮੁਨਾਫੇ ਲਈ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ 298
- ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਚਾਰ ਨਿਯਮ ਸਿੱਖੋ 303
- ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ 304
- 'ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ' ਦੀ ਸੈਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ 311
- ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਵਿਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ 319
- ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਕਿੰਨੀ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਹੈ, ਇਸ ਦਾ ਟੈਸਟ ਕਰੋ 323
- ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ 325
- ਜੀਵਨ ਦੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਜਾਣੂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ 329

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਓਗੇ

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ. ਰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧੫੦੫੫ ੧੧੪੫

ਸਫਲਤਾ ਮਤਲਬ ਬਹੁਤੀਆਂ ਅਦਭੁੱਤ ਤੇ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ । ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਅਮੀਰੀ - ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਘਰ, ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਛੁੱਟੀਆਂ, ਯਾਤਰਾਵਾਂ, ਨਵੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਆਰਥਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ, ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਦੇਣਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਪਾਤਰ ਬਣਨਾ, ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ, ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣਾ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਜ਼ਾਦੀ - ਚਿੰਤਾਵਾਂ, ਡਰ, ਕੁੱਠਾਵਾਂ ਅਤੇ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਆਜ਼ਾਦੀ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਸੈ-ਮਾਨ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਸਲੀ ਸੁੱਖ ਤੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ, ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਆਸਰੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮੱਰਥਾ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਜਿੱਤਣਾ !

ਸਫਲਤਾ - ਉਪਲੱਬਧੀ - ਮਨੁੱਖੀ ਜੀਵਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹੈ !

ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਹਰ ਸੁੱਖ ਮਿਲੇ। ਕੋਈ ਵੀ ਘਿਸੜ-ਘਿਸੜ ਕੇ ਆਮ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਜੀਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਕੋਈ ਵੀ ਸੈਂਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਨਹੀਂ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਨਹੀਂ ਗੁਜ਼ਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦਾ ਵਿਹਾਰਕ ਰਾਹ ਸਾਨੂੰ ਬਾਈਬਲ ਦੀ ਉਸ ਪੰਗਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਖਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸ਼ਰਧਾ ਨਾਲ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਾਕਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ।

ਕਿਸੇ ਮੌਕੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, “ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਬਕਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਪਹਾੜ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਕੇ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, ‘ਪਹਾੜ, ਮੇਰੇ ਚਾਹ ਤੋਂ ਹਟ ਜਾਉ ।’ ਇਹ ਨਾਮੁਮਕਿਨ ਹੈ।”

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਆਸਥਾ ਤੇ ਇੱਛਾ ਦੇ ਵਿੱਚਕਾਰ ਦੇ ਫਰਕ ਨੂੰ ਭਲੀ ਭਾਂਤ ਨਹੀਂ ਸਮਝਿਆ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਨਹੀਂ ਹਟਾ ਸਕਦੇ। ਸਿਰਫ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ। ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਪੰਜ ਬੈਡਰੂਮ ਤੇ ਤਿੰਨ ਬਾਥਰੂਮ ਵਾਲੇ ਘਰ ਦੇ ਮਾਲਿਕ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਮੀਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ। ਕੇਵਲ ਇੱਛਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਲੀਡਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ।

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਦੁਨੀਆਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਨਿਸ਼ਚੇ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਵੀ ਜਾਣੂਈ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਭਰੋਸਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ‘ਮੈਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ’ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਸਾਨੂੰ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ, ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਊਰਜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਸਹਾਰੇ ਅਸੀਂ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਜਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਹੀ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਨੌਜਵਾਨ ਲੋਕ ਨਵੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰਾਂ ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੇ ਸਫਲ ਬਣਨ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣਗੇ ਅਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਿਖਰ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੌੜੀਆਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਭ

ਸਕੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ‘ਆਮ’ ਬੰਦਿਆਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ‘ਮੈਂ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ’ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਭਰਪੂਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ - ਤੇ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਇਹ ਲੋਕ ਅਪਣੇ ਸੀਨੀਅਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਵਰਤਾਉ ਨੂੰ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਲਝਣਾਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਂਦੇ ਤੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਨੋਬਿਰਤੀ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵੇਖਦੇ ਹਨ।

ਜਿਸ ਮਨੁੱਖ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਲਵੇਗਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਵਾਕਫ਼ ਔਰਤ ਨੇ ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ “ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ” ਵੇਚਣ ਦੀ ਸੇਲਜ਼ ਏਜੰਸੀ ਬਣਾਏਗੀ। ਉਸ ਨੂੰ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਹ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਵੇਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਏਗੀ।

ਉਸ ਔਰਤ ਕੋਲ ਪੁੰਜੀ ਦੇ ਨਾਂ ਤੇ ਸਿਰਫ 3000 ਡਾਲਰ ਸਨ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸ ਤੋਂ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧ ਪੁੰਜੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਉਸ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਗਿਆ, “ਇਸ ਵਿੱਚ ਮੁਕਾਬਲਾ ਬਹੁਤ ਹੈ, ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਜਰਬਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਜ਼ਨਸ ਚਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।”

ਪਰ ਇਸ ਜਵਾਨ ਔਰਤ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਸੀ। ਉਸ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਹ ਮੰਨਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਪੁੰਜੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਬਿਜ਼ਨਸ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁਚ ਸਖਤ ਮੁਕਾਬਲਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਅਨੁਭਵ ਦੀ ਵੀ ਘਾਟ ਸੀ।

‘ਪਰ,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਮੋਬਾਇਲ ਹੋਮ ਇੰਡਸਟਰੀ ਬੜੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਫੈਲਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜ਼ਨਸ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਜਾਣਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ

ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਇਸ ਸਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਜਾਣਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲੋਂ ਬੇੜੀਆਂ-ਬਹੁਤੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਿਖਰ ਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹਾਂ।”

ਤੇ ਉਹ ਪੁੱਜ ਗਈ। ਉਸ ਨੂੰ ਪੁੱਜੀ ਜੁਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਆਈ। ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਉਸਦੇ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵੇਖ ਕੇ ਦੋ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੇ ਉਸਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਖਤਰਾ ਲਿਆ ਤੇ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸ਼ਚੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਉਸਨੇ ‘ਅਸੰਭਵ’ ਨੂੰ ਸੰਭਵ ਕਰ ਦਿਖਾਇਆ - ਉਸ ਨੇ ਬਗੈਰ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਵੀ ਦਿੱਤੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਲਰ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਤੋਂ ਮਾਲ ਐਡਵਾਂਸ ਲੈ ਲਿਆ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਉਸਨੇ 1,000,000 ਡਾਲਰ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੀਮਤ ਦੇ ਟ੍ਰੇਲਰ ਵੇਚੇ।

‘ਅਗਲੇ ਸਾਲ,’ ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, ‘ਮੈਨੂੰ ਆਸ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ 2,000,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਆਂਕੜਾ ਪਾਰ ਕਰ ਜਾਵਾਂਗੀ।’

ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ, ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ, ਸਾਧਨ ਤੇ ਉਪਾਅ ਲੱਭੇ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਦੂਜੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਤਾਕਤ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਪਰ ਕਾਫ਼ੀ ਲੋਕ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਕਸੈਸਫੁਲ ਵਿਲੋ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਨਾਗਰਿਕ। ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਜਿਹੜਾ ਹਾਈਵੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਅਫਸਰ ਹੈ, ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ‘ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਵਾਲਾ’ ਅਨੁਭਵ ਦੱਸਿਆ।

‘ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ’ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਦੱਸਿਆ, ‘ਸਾਡੇ ਵਿਭਾਗ ਨੇ ਕਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਟੈਂਡਰ ਨੋਟਿਸ ਦਿੱਤੇ। ਸਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਹਾਈਵੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਫਰਮ ਕੋਲੋਂ ਅੱਠ ਪੁਲਾਂ ਦੇ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਬਣਵਾਉਣੇ ਸਨ। ਪੁਲਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ 5,000,000 ਡਾਲਰ ਸੀ। ਜਿਸ ਵੀ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਫਰਮ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਇਨਿੰਗ ਦੇ ਕੰਮ ਲਈ 4 % ਦਾ ਕਮੀਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਣਾ ਤੈਅ ਸੀ ਮਤਲਬ ਕਿ 200,000 ਡਾਲਰ।

‘ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ 21 ਡਿਜ਼ਾਇਨਿੰਗ ਫਰਮਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਚਾਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੇ ਤਾਂ ਤੁਰੰਤ ਹੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭੇਜ ਦਿੱਤੇ। ਬਾਕੀ ਦੀਆਂ 17 ਕੰਪਨੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਸਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ 3 ਤੋਂ 7 ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਹੀ ਸਨ। ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਸੀ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ 16 ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਵੇਖ ਕੇ ਹੀ ਘਬਰਾ ਗਈਆਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨੂੰ

ਦੱਖਿਆ, ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਹਿਲਾਇਆ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, ‘ਇਹ ਸਾਡੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਹੈ। ਕਾਸ਼ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ, ਪਰ ਕੰਸਿਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ।’

‘ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਫਰਮ ਨੇ, ਜਿਸ ਕੋਲ ਕੇਵਲ ਤਿੰਨ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸਨ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਕਿਹਾ, ‘ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਤਾਂ ਭੇਜ ਹੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।’ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਭਿਜਵਾਇਆ ਤੇ ਇਹ ਕੰਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲ ਗਿਆ।’

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਾੜ ਨਹੀਂ ਹਿਲਾ ਸਕਦੇ, ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਦਰਅਸਲ, ਅਜੋਕੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਭਰੋਸੇ ਤੇ ਪਹਾੜ ਹਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰਨਾ ਮੁਮਕਿਨ ਹਨ। ਅਜੋਕੇ ਪੁਲਾੜ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਨੁੱਖ ਪੁਲਾੜ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਾਡੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਹਿੰਮਤ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਰੁਚੀ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ ਜਿਸ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਹੌਸਲਾ ਮਿਲਦਾ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਿ ਕੈਂਸਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਇਲਾਜ ਨੂੰ ਲੱਭੀਏ ਤੇ ਅਖੀਰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਲਾਜ ਅਸੀਂ ਲੱਭ ਹੀ ਲਵਾਂਗੇ। ਹੁਣੇ ਇਹ ਚਰਚਾ ਚੱਲ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿ ਇੰਗਲਿਸ਼ ਚੈਨਲ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਇੱਕ ਸੁਰੰਗ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇ, ਤੇ ਇੰਗਲੈਂਡ ਨੂੰ ਯੂਰਪ ਮਹਾਦੀਪ ਨਾਲ ਜੋੜ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਸੁਰੰਗ ਬਣ ਪਾਵੇਗੀ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਪਾਉਣ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

ਅਟੱਲ ਭਰੋਸਾ ਹੀ ਉਹ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਜੋ ਮਹਾਨ ਪ੍ਰਸਤਾਵਾਂ, ਨਾਟਕਾਂ ਤੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੋਜਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਹਰ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ, ਚਰਚ ਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ‘ਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਉਹ ਬੁਨਿਆਦੀ, ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੱਤ ਹੈ ਜੋ ਹਰ ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਸੱਚਮੁਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਜਾਓਗੇ।

ਕਈ ਸਾਲ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੇ ਬਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਕੈਰੀਅਰ 'ਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਸਨ। ਮੈਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਤੇ ਬਾਹਰੇ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਬਤ ਹੋਈ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲੀ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਕੋਲੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਜ਼ਰੂਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਆਈ, 'ਸੱਚ ਕਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗੇ ਹਨ ਕਿ ਮੇਰੀ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਪਾਵਾਂਗੇ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਸੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਸ਼ੱਕ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ' ਜਾਂ 'ਦਰਅਸਲ ਜਦ ਇਹ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਰਾ ਵੀ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ।'

‘ਉਕੇ-ਮੈਂ-ਕੋਸਿਸ-ਕਰਕੇ-ਵੇਖਦਾ-ਹਾਂ-ਪਰ-ਮੈਨੂੰ-ਨਹੀਂ-ਜਾਪਦਾ-ਕਿ-ਇਹ-ਸਫਲ-ਹੋਵੇਗਾ’ ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਆਦਮੀ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦ ਦਿਮਾਗ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸ਼ੱਕ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਸ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਤਾਕਤ ਮਿਲੇ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਲਈ ਜਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ : ਸ਼ੱਕ, ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਅਵਚੇਤਨ ਇੱਛਾ, ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸੱਚੀ ਇੱਛਾ ਦਾ ਨਾ ਹੋਣਾ।

ਸ਼ੱਕ ਕਰੋ ਤੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਉ।

ਜਿੱਤ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤੇ ਸਫਲ ਹੋ ਜਾਉ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਕਹਾਣੀਕਾਰ ਆਪਣੀਆਂ ਲੇਖਣ ਸੰਬੰਧੀ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਸ਼ਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਹੀ ਮਿਲੀ। ਉਸ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਉਸਦੇ ਖੇਤਰ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਲਿਖਾਰੀ ਬਾਰੇ ਹੋ ਲੱਗੀ।

‘ਓਹ’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਿੰਨੀ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ।’

ਉਸਦੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਹੋਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਤੇ ਕੋਈ ਵਿਲੱਖਣ ਖੁੱਧੀ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਵਿਲੱਖਣ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਹੋਰ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਸੁਪਰ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਗੱਲ ਵਿਲੱਖਣ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਲੱਖਣ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਖਦੇ ਹਨ।

ਲੀਡਰ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨਾ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਜਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਸੈਕਿੰਡ ਕਲਾਸ ਕੰਮ ਹੀ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ। ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੀ ਉਹ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਉਪਲਬੱਧੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਜੋ ਔਸਤ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਜਾਲ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਾਕਾਬਲ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਸ ਨੂੰ ਨਾਕਾਬਲ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਤੇ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ। ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਜੋ ਕੁੱਝ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ, ਚਾਲ-ਢਾਲ ਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਨੂੰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਸੰਤੁਲਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲੈਂਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਸੁੰਗੜਦਾ ਰਹੇਗਾ, ਬੋਝਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਬੋਝਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਦੂਜੇ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਕੁੱਝ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਛੋਟਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਹੁਣ ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਜਿਹੜਾ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲਾਇੱਕ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਵੀ ਉਸਨੂੰ ਲਾਇੱਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਸ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਡੇ, ਕਠਿਨ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਚਰਿੱਤਰ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਸਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ, ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ 'ਚੋਂ ਇਹ ਝਲਕਦਾ ਹੈ ਕਿ “ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ।”

ਕੋਈ ਵੀ ਬੰਦਾ ਉਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੋ ਜਿਹੇ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵੱਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਯਕੀਨ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਥਰਮੋਸਟੇਟ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵੱਲ ਸੈੱਟ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਇਸ ਸੱਚੇ, ਸੰਜੀਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਮਹਾਨ ਬਣ ਜਾਵੇਗੇ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੈਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਪਾਰੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਉਣ ਤੋਂ ਮਗਰੋਂ ਕਿਹਾ, “ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਪਸੰਦ ਆਈਆਂ। ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਨਿਜੀ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।”

ਕੁਝ ਹੀ ਸਮਾਂ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਬੈਠੇ ਹੋਏ ਸੀ।

‘ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਨਿਜੀ ਅਨੁਭਵ ਹੈ,’ ਉਸਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ, ‘ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਚਰਚਾ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਨਾ ਕਿ ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ। ਮੈਂ ਅੱਜ ਤੱਕ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੋਰ ਔਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਤੋਂ ਉੱਚਾ ਉਠਾਇਆ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ।’

‘ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ,’ ਮੈਂ ਕਿਹਾ।

‘ਅੱਜ ਤੋਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਵੀ ਹੋਰਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸੀ - ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਘਿਸਤ-ਚਰੀ ਸੀ। ਮੇਰੀ ਕਮਾਈ ਔਸਤ ਸੀ। ਪਰ ਇਹ ਆਦਰਸ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਸਾਡਾ ਘਰ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਸੀ ਤੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਡੀਆਂ ਮਨਪਸੰਦ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ ਰਹਿੰਦੇ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ, ਰੱਬ ਉਸਦਾ ਭਲਾ ਕਰੇ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ ਤੇ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਦਿੱਸ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀ ਚੰਗੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਦੋ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਦਰਸ਼ ਜੀਵਨਸ਼ੈਲੀ ਨਹੀਂ ਦੇ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਅੰਦਰੋਂ ਬੜੀ ਸੱਟ ਵੱਜੀ।’

‘ਪਰ ਅੱਜ ਸਭ ਕੁੱਝ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ,’ ਮੇਰੇ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਅੱਜ ਅਸੀਂ ਦੋ ਏਕੜ ਦੇ ਪਲਾਟ ਤੇ ਬਣੇ ਹੋਏ ਆਪਣੇ ਸੁੰਦਰ ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਜਿਹੜਾ ਇਥੇ ਦੇ ਸੋ ਮੀਲ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੇ ਹੈ। ਅੱਜ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਫ਼ਿਕਰ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਕਾਲਜ ਭੇਜ ਸਕਾਂਗੇ ਕਿ ਨਹੀਂ। ਅੱਜ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਜਦੋਂ ਨਵੇਂ ਕਪੜੇ ਖਰੀਦਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕੋਈ ਗੁਨਾਹ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਗਰਮੀਆਂ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਮਨਾਉਣ ਲਈ

ਜ਼ਰੂਰ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਮਾਣ ਰਹੇ ਹਾਂ।

‘ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

ਉਸਦਾ ਜੁਆਬ ਸੀ, “ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਸਾਮੀ ਇੱਕ ਗੱਲ ਕਹੀ ਸੀ, ‘ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਸੰਜੋਵੋ।’ ਮੈਂ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਤੇ ਨਤੀਜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਹੈ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੈਟਾਇਟ ਦੀ ਇੱਕ ਟੂਲ-ਐਂਡ-ਡਾਈ ਕੰਪਨੀ ਬਾਰੇ ਸੁਣਿਆ। ਅਸੀਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਸੀ। ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਕੰਸਿਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੈ, ਸਾਇੰਸ ਕੁਝ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲ ਜਾਵੇ। ਮੈਂ ਇਥੇ ਐਡਵਾਰ ਦੀ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਹੀ ਆ ਗਿਆ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਸੀ।

“ਡਿਨਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੋਟਲ ਦੇ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਤੇ ਪੜ੍ਹਾ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕੋਸਣ ਲੱਗ ਪਿਆ, ‘ਆਖਰ ਕਿਉਂ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ‘ਆਖਰ ਕਿਉਂ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਇਨਸਾਨ ਵਾਂਗ ਮਿਡਲ ਕਲਾਸ ਦੇ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਫਸਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ?’ ਆਖਰ ਕਿਉਂ ਬੇੜੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਲਈ ਮੈਂ ਇਥੇ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?”

“ਮੈਂ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਸਕਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਹੋਟਲ ਦਾ ਨੋਟਪੈਡ ਲਿਆ। ਨੋਟਪੈਡ ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਪੰਜ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਲਿਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਤੇ ਨੌਕਰੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਦੋ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਪੁਰਾਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਹੁਣ ਇੱਕ ਪਾਸ ਕਲੋਨੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਦੋ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਮੇਰਾ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਸੀ।”

“ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ - ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਇੰਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਮਿੱਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕੀਤੀ ਤੇ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਿਥੇ ਤਾਈਂ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਪੜ੍ਹਾਈ, ਚਰਿੱਤਰ ਜਾਂ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਆਦਤਾਂ ‘ਚ ਚੰਗੇ ਸਨ।”

“ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਗੁਣ ਤੇ ਆਇਆ ਜਿਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਾਫ਼ੀ ਚਰਚਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋਈ ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ

ਦੇਖੋਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸੁਰਾਖ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਮੇਸਮ ਚਿਅਦਾ ਰਾਗਮ ਹੈ ਜਾਂ ਚਿਅਦਾ ਨੇ ਮੇਸਮ ਕਿਰਾਜ ਬੁਝਾ ਰਹੇਗਾ, ਵਿਰਗੀ ਘਟ ਹੋਵੇਗੀ, ਤੁਸੀਂ ਲੋਕ ਚਿਤਚਿਤ ਹੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਚਿੰਮਤ ਹੈ ਸਹਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਅੰਸ ਕਿਸੇ ਵੀ ਟੱਲ ਦਾ ਬਤਰਤ ਬਣਾ ਦੇਵੇ, ਜਾਗਰ ਰਾਤੂ ਬੇ-ਦੰਦ ਸਮਰੰਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕੁੰਤ ਮਿਟੀ ਵਿੱਚ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦੇ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅੰਸ ਦਾ ਦਿਨ ਸੰਚਮੁਚ ਬਣਾ ਬੁਝਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਨ ਸੰਚਮੁਚ ਹੀ ਬੁਝਾ ਬਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਅੰਸ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਦਿਨ ਹੈ।' ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਹੀ ਜਾ ਸੇਤੂ ਕਰਕਤ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ, 'ਅੰਸ ਜਨਦਰ ਮੇਸਮ ਹੈ। ਖੁਸ਼ੀ ਮਾਯੋਬ ਹੈ। ਅੰਸ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੋਗੇ ਉਹ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸਚਿਤ ਤੇਰੇ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ।' ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਉਹ ਦਿਨ ਸੰਚਮੁਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸਟਰ ਸਮਿਥ ਮਾਲ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਾਗ ਸੇਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸਟਰ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਮਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਾਗ ਸੇਤੂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਟੀਮ ਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਦਿੱਤ ਦੇਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਜਾਗ ਸੇਤੂ ਟੀਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਦਿੱਤ ਦੇਣਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਫੈਰਮੈਂਟਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇਸ ਨੂੰ ਜਿਅਦਾ ਕੰਮ ਦੇਵੋਗੇ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਸਲ ਬਣਦਾ ਸਾਵੇਗਾ। ਜੇਹਨ ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਨੂੰ ਜਿਅਦਾ ਕੰਮ ਦਿੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਕਿਸਤੀ ਵਧਾ ਲਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਜਿਅਦਾਤਰ ਪ੍ਰਿਸ਼ਤ ਤੇ ਰਾਜਨਾ ਯਤ ਲਵੇਗਾ। ਇੰਨ ਦਿਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਆਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਦੀ ਸਾਰੀ ਪਿਛਾਯਾ ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਜਿਅਦਾਤਰ ਇਸੇ ਵਿੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਨੂੰ ਫੈਰਨ ਨਿਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਉ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਾਜਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ ਅਧੀਨ। ਜਿੰਨੇ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਥੇ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਤੁਹਾਡੀ ਕਈ

ਨਹੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਲਈ ਜਾਗ ਰਾਤੂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਧੱਕੇ ਮਾਰ ਕੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਫੈਕਟਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਓ।

ਜਾਗ ਸਮਾਂ ਜਾਗ ਸੇਤੂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੰਮ ਲਵੇ। ਜਦ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਆਵੇ ਤਾਂ ਜਾਗ ਸੇਤੂ ਨੂੰ ਹੀ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋਧੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਅਗਲੇ ਚੋਟੀ ਘੰਟਿਆਂ ਅੰਦਰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ 11,500 ਨਵੇਂ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆ ਜਾਣਗੇ।

ਜਨ ਸੌਖਿਆ ਤੇਜੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਗਲੇ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਅੰਦਰ 3.5 ਕਰੋੜ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਫਤੋਰੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਪੰਜ ਬੜੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤਮਾਨ ਜਨ ਸੰਖਿਆ ਨਿਊਯਾਰਕ, ਸਿਕਾਗੋ, ਲਾਸ ਐਂਜਲਸ, ਡੈਟਰੋਇਟ ਤੇ ਫਿਲਾਡੇਲਫੀਆ। ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ !

ਨਵੇਂ ਉਦਯੋਗ, ਨਵੀਆਂ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੋਜਾਂ, ਵਧਦੇ ਹੋਏ ਬਾਜ਼ਾਰ - ਹਰ ਪਾਸੇ ਮੌਕੇ ਹੀ ਮੌਕੇ ਹਨ। ਇਹ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਹੈ। ਜਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਇਹ ਅਦਭੁੱਤ ਅਵਸਰ ਹੈ।

ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਬਿਖਰੇ ਪਏ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਹੋਏ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਹੈ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਜੋ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਗਾਈਡ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੀਡਰ ਬਣਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੀਡਰ ਬਣਨਗੇ ਉਹ ਸਾਡੇ ਅੱਜ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਹਨ ਜਾਂ ਨੌਜਵਾਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਰਥਿਕ ਵਿਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਉਛਾਲ (ਤੇਜੀ) ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿੱਜੀ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸਫਲ ਹੋ ਹੀ ਜਾਵੋਗੇ। ਦੁਖਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਅਮਰੀਕੀ ਅਰਥ-ਵਿਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਤੇਜੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੇ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਔਸਤ ਜਿੰਦਗੀ ਦੇ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਫਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਦਹਾਕਿਆਂ 'ਚ ਲਗਾਤਾਰ ਚਲ ਰਹੇ ਰਿਕਾਰਡ ਮੋਕਿਆ ਦਾ ਲਾਭ ਨਹੀਂ ਉਠਾ ਪਾਉਂਦੇ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਚੰਗੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਬਿੰਬਾ ਹੀ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਭਰਦੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ, ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਯੋਗ ਮੰਨਦੇ ਰਹੇ ਪਿਸਤੌਰੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ, ਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ

ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਬਦਲੇ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਹੀ ਮਿਲੇਗੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਹੀ ਰਹਿਣਗੀਆਂ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਤਰਪੂਰ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਸੀਬ ਦੇ ਭਰੋਸੇ ਹੀ ਬੈਠੇ ਹੁੰਦੇ ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮਝਦਾਰ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਇਹ ਸਿੱਖ ਲੈਣਗੇ ਕਿ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਹ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈ ਜਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅੰਦਰ ਚਲੇ ਆਓ। ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਅੱਜ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮਨਪਸੰਦ ਚੀਜ਼ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਹੈ। ਇਸ ਕਦਮ ਨੂੰ ਉਠਾਏ ਬਗ਼ੈਰ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ। ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ, ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰੀਏ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਦ੍ਰਿੜ ਕਰਨ ਖਾਤਿਰ ਤਿੰਨ ਉਪਾਅ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ :

1. ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਸੋਚੋ, ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ। ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚੋ। ਜਦ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹਾਲਾਤ ਆ ਜਾਣ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਜਾਵਾਂਗਾ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, 'ਸਾਇੰਟ ਮੈਂ ਹਾਰ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਹਾਂ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ, 'ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਜਿੰਨਾ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹਾਂ।' ਜਦੋਂ ਮੌਕਾ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇ, ਤਾਂ ਸੋਚੋ 'ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ', ਇਹ ਨਾ ਸੋਚੋ 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।' ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਉ, 'ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਇਆਂ-ਜਾਵਾਂਗਾ।' ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਥਕ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਇਹ ਤੋਂ ਠੀਕ ਉਲਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਇਹੋ ਜਿਹਾ

ਵਿਚਾਰ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਹੋਥ ਲੱਗਦੀ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵਧੀਆ ਹੋ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਸੁਪਰਮੈਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਸੁਪਰ-ਇੰਟਲੈਕਟ ਦਾ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਨਾ ਹੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਕਿਸੇ ਜਾਦੂਈ ਸ਼ਕਤੀ ਜਾਂ ਰਹੱਸਮਈ ਤੱਤਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਵਿਕਸਤ ਨਾਲ ਵੀ ਕੋਈ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਵੀ ਆਮ ਲੋਕ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੋ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕਦੀ ਵੀ, ਹਾਂ, ਕਦੀ ਵੀ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ।

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਕਾਰ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਰੋਸੇ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੈਅ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਛੋਟੇ ਹੋਣਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਵੀ ਛੋਟੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ (ਟੀਚੇ) ਵੱਡੇ ਹੋਣਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਵੀ ਵੱਡੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਕਦੇ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਵੱਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੋਟੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੋਖੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਚੇਅਰਮੈਨ ਮਿਸਟਰ ਰਾਲਫ ਜੇ. ਕਾਰਡੀਨਰ ਨੇ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਾਨਫਰੇਂਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਸੀ, '..... ਜੋ ਵੀ ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸ਼ਚਾ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਉੱਨਤੀ ਲਈ ਆਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਦੋੜ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਰਹੇਗਾ ਜਾਂ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਜਾਵੇਗਾ ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਤਿਆਗੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲਗਦਾ ਹੈ, ਮਿਹਨਤ ਲਗਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤਿਆਗ ਦੀ ਲੋੜ ਵੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।'

ਮਿਸਟਰ ਕਾਰਡੀਨਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਵਿੱਚ ਦਮ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਵਿਹਾਰਿਕ ਹੈ। ਇਸ ਤੇ ਚਲੋ। ਜੋ ਲੋਕ ਬਿਜਨਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ, ਸੇਲਜ਼ ਲਾਈਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਸਾਬਕਾ ਮੁਖੀਆਂ, ਲਿੱਖਣ, ਐਕਟਿੰਗ ਤੇ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤੇ ਚਲਕੇ ਹੀ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚ ਪਾਏ ਹਨ।

ਮਸਤੂਆਣਾ (ਸਰਕੂਲਰ)

ਫੰ. 17981 ਮਿਤੀ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ - ਤੇ ਇਹੀ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਮਨੋਰਥ ਵੀ ਹੈ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਾਮਗਰੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਢੰਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕਿ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਤੀਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਐਸਿਡ ਟੈਸਟ ਵਿੱਚ ਖਰਾ ਉਤਰੇ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਮਤਲਬ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਨਤੀਜਾ ਮਿਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸਫ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ? ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ? ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ? ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਜਿਹੜੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਨਿਖੇੜਦੀ ਹੈ ? ਸਫਲ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ?

ਸੈ-ਵਿਕਾਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਵਾਲਾ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰਜ-ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਹਰ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਮਿਲੇਗਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਅਮਲ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ।

ਤੇ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਇਸ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸੇ ਭਾਵ ਨਤੀਜਿਆਂ ਤੇ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਜਿਹੜੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਵੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ ਤੇ ਇੰਨੇ ਵੱਡੇ ਪੈਮਾਨੇ ਤੇ ਮਿਲੇਗੀ ਜਿਸ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਸੁਫਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕਲਪਨਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇ। ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਵਾਇਦੇ ਹੋਣਗੇ - ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਤੁਹਾਡਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨ ਲੱਗੇਗਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਿੱਤਰ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਿਫਤਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗਣਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਵਪੀਕ ਉਪਯੋਗੀ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਟੇਟਸ ਹੋਵੇਗਾ, ਲੋਕਪ੍ਰਿਅਤਾ ਹੋਵੇਗੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਹੋਵੇਗੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਲੈ ਪਾਵੋਗੇ।

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਿਖਾਉਣ ਦਾ ਸਿੱਖਾ ਤੁਹਾਡਾ ਹੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਥੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਰ ਤੇ ਖਲੋ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਹ ਦਿਖਾਵੇਗੀ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਆਦੇਸ਼ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਤੇ ਚਲੋਗੇ। ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀ ਉੱਨਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰਾਹ ਤੋਂ ਥੋੜਾ ਜਿਹਾ ਵੀ ਭਟਕ ਜਾਓ ਤਾਂ

ਕੇਵਲ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਕੇ ਸਹੀ ਰਾਹ ਤੇ ਆ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸੋ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਇੱਕੋ ਗੱਲ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਕਾਬਲ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰ ਸਕੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਤੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਲੈਬ ਤੁਹਾਡੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਹੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਇਨਸਾਨ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਮਾਨਵੀ ਕਾਰਜਾਂ ਦੇ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਮੌਜੂਦ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇਸ ਲੈਬ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਮਝ ਲਓ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਖਰੀਦਣਾ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਇਸ ਦਾ ਕੋਈ ਕਿਰਾਇਆ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਪੈਂਦਾ। ਇੱਥੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫੀਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲਗਦੀ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਲੈਬ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਮੁਫਤ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੀ ਲੈਬ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹੀ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਹਰ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰੀਖਣ/ਪੜਚੋਲ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨੇ ਹੋਣਗੇ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਕਿ ਸਾਡੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਫਿਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਪੜਚੋਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਾਉਣਾ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋ, ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਛਿਪੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, 'ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਹੈ ਕਿ ਜਾਂਨ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਟੌਮ ਸਿਰਫ ਦਿਨ ਗੁਜ਼ਾਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ?' 'ਕੁੱਝ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇੰਨੇ ਮਿੱਤਰ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬੜੇ ਹੀ ਘੱਟ ?' 'ਲੋਕ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕਹੀ ਗੱਲ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਿਉਂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਕਹੀ ਹੋਈ ਉਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ?'

ਇੱਕ ਬਾਰ ਤੁਸੀਂ ਟ੍ਰੇਡ ਹੋ ਜਾਓ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ ਪੜਚੋਲ ਕਰਨ ਦੇ ਹੀ ਸਰਲ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਬਹੁਮੁੱਲੇ ਸਬਕ ਵੀ ਸਿੱਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਣਗੇ।

ਇੱਥੇ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਾਹੀਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕਲਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਸਫਲ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਅਧਿਐਨ ਲਈ ਚੁਣੇ। ਫਿਰ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੁਸਤਕ ਪੜ੍ਹਦੇ ਜਾਓ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਅਸੂਲਾਂ ਤੋਂ ਚਲਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦਿਆਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਸਚਾਈ ਦੀ ਪਰਖ ਕਰ ਸਕੋਗੇ।

ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਜਮਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਉੱਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਾਰਜ-ਯੋਜਨਾ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਓ, ਅਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਾਂਗੇ, ਉੰਨੀ ਛੇਤੀ ਹੀ ਸਫਲ ਹੋਵਾਂਗੇ।

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮਿੱਤਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਗਵਾਨਾਂ ਦਾ ਸ਼ੋਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਸੁਣੀਆਂ ਹਨ, 'ਬੁਟਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਦੇ ਦੇਖਣਾ ਕਿੰਨਾ ਰੁਮਾਂਚਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇਣ ਨਾਲ ਉਹ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਦੇ ਹਨ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਹ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਸਨ, ਅੱਜ ਉਹ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿੰਨੇ ਜਿਆਦਾ ਵੱਡੇ ਹੋ ਗਏ ਹਨ।'।

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ, ਜਦ ਮਨੁੱਖ ਸੁਚੇਤ ਹੋ ਕੇ ਕੁਦਰਤ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਰੁਮਾਂਚਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੁਚੇਤ ਹੋ ਕੇ ਵਿਚਾਰ-ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤੋਂ ਚਲੋਗੇ ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਉਸ ਤੋਂ ਦਸ ਗੁਣਾ ਜਿਆਦਾ ਰੁਮਾਂਚਕ ਹੋਣਗੇ। ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਕਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ, ਹਰ ਦਿਨ ਜਿਆਦਾ ਅਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ, ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ, ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਬਣਦੇ ਜਾਓ। ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦੂਜੀ ਚੀਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਨੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੀ ਜਿੰਨੀ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੀ ਠੀਕ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਵਧ ਤੋਂ ਵਧ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕੋ।

□□□

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ੍ਰ. ਰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧5 ਮਈ ੧੯੮੫

2

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਾਉ ਇਹ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ

ਕਿਉਂਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਬੰਧ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਸਿੱਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰ ਵੀ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਹੁਣੇ ਹੀ, ਬਿਨਾਂ ਦੇਰ ਕੀਤੇ ।

ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਗਹਿਰਾਈ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇੱਕ ਭਿਆਨਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਅਪੋਡੀਸਾਈਟਸ ਦੀ ਤਰਜ਼ ਤੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ (Excusilis) ਦਾ ਨਾਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਹਰ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਬਹੁਤ ਵਿਕਸਿਤ ਅਵਸਥਾ ਵਿੱਚ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਜਿਆਦਾਤਰ 'ਆਮ' ਆਦਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਥੋੜ-ਬਹੁਤੀ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਸਫਲ ਤੇ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਅੰਤਰ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੌੜੀ ਤੇ ਬਿਨਾਂ ਰੁਕੇ ਚੜ੍ਹਨ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਰੋਗੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਢਲਾਨ ਦੇ ਲਗਾਤਾਰ ਢਿਸਲਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਗੰਭੀਰ ਰੂਪ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿੰਨਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉੰਨੇ ਹੀ ਘੱਟ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਕਿਤੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਪਾਉਂਦਾ ਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਕਿਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਢੇਰ ਸਾਰੇ ਬਹਾਨੇ ਮੌਜੂਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਤਾਂ ਹੀ ਖੁਸ਼ ਦੇਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਫਲਾਨਾ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਉਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਹ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹਨ ?

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਿੰਦਗੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਗੱਲ ਜ਼ਰੂਰ ਪਾਵੋਗੇ - ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਉਹੀ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ।

ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨਾਂ, ਮਿਲਟਰੀ ਅਫਸਰਾਂ, ਸੈਲਜਮੈਨਾਂ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ, ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਦੇ ਮੋਹਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਿਆ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜਿੰਨਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਬਹਾਨਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਰੂਜਵੇਲਟ ਆਪਣੇ ਬੇਜਾਨ ਪੈਰਾਂ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਸਨ ; ਟਰੂਮੈਨ 'ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਕਮੀ' ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਸਨ, ਕੈਨੇਡੀ ਇਹ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਸਨ 'ਪ੍ਰੈਸੀਡੈਂਟ ਬਣਨ ਵੇਲੇ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਘੱਟ ਸੀ'; ਜਾਨਸਨ ਤੇ ਆਈਜ਼ਨਹਾਵਰ ਹਾਰਟ-ਅਟੈਕ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਪਿਛੇ ਲੁਕ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਜੇ ਵੇਲੇ ਸਿਰ ਇਲਾਜ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਵੇ ਤਾਂ ਹਾਲਤ ਹੋਰ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਜ਼ਿਕਰ ਬੰਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ : 'ਮੇਰੀ ਹਾਲਤ ਉੱਨੀ ਚੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਸੀ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਆਪਣੀ ਇੱਜ਼ਤ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ? ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਘਾਟ ? ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਂ ਘੱਟ ਉਮਰ ? ਬਦਨਸੀਬੀ ? ਨਿੱਜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ? ਬੁਰੀ ਪਤਨੀ ? ਮਾ-ਪਿਓ ਵੱਲੋਂ ਗਲਤ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ?'

ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਨਾਲ ਦੁੱਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਜਦ ਕਿਸੇ 'ਚੰਗੇ ਬਹਾਨੇ' ਨੂੰ ਚੁਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੇ ਫੜ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵੱਧ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਬੀਮਾਰ ਆਦਮੀ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਬਹਾਨਾ ਉਸਦੇ ਅਵਰੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਡੂੰਘੇ ਉਤਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੀ ਖਾਦ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਵਿਚਾਰ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਕਾਰਤਮਕ ਹੋਣ ਜਾਂ ਨਕਾਰਤਮਕ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਝੁੰਕੜੀ

ਨਾਲ ਵੱਧਣ-ਫੁੱਲਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਰੋਗੀ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਬਹਾਨਾ ਤਕਰੀਬਨ ਝੂਠ ਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬਹਾਨੇ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦਾ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹੀ ਸੱਚ ਹੈ ਤੇ ਇਹੀ ਉਸਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਠੀਕ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਬਚਾਉ ਲਈ ਵੈਕਸੀਨ ਲਗਵਾ ਲਓ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ, ਜੋ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੀ।

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਕਈ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਮੋਟੇ ਤੌਰ ਤੇ, ਇਹ ਚਾਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ : ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ, ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ, ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੇ ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ। ਆਉ ਅਸੀਂ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਚਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ :

ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਪ੍ਰਚੱਲਤ ਰੂਪ

1. 'ਮੈਂ ਕੀ ਕਰਾਂ, ਮੇਰੀ ਸਿਹਤ ਹੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੀ' - ਇਹ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਹੈ। ਪਰ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਵੀ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਮੇਰੀ ਤਬੀਅਤ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਲੱਗ ਰਹੀ।' ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਨਾਂ ਜੋਰ ਲਾਕੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਫਿਰ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਸਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੀ ਗੜਬੜ ਹੈ।

ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਹਜ਼ਾਰ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਿੱਧ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਉਹ ਬੰਦਾ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾ ਰਿਹਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਉਹ ਵੱਡੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦਾ ਬੋਝ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕਦਾ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਫਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਦੁੱਖੀ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਿਰਫ ਬਹਾਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ! ਜ਼ਰਾ ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਸੋਚੋ ਕਿ ਬੇਹੱਦ ਅਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਿਹਤ ਦਾ ਰੋਣਾ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਕਦੇ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਦਾ ਰੋਣਾ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਕਿ ਵੀ ਨਹੀਂ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਈ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਕਿ

ਆਪਣੀ ਖਰਾਬ ਸਿਹਤ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਰੂਰ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਪੁੱਜ ਜਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਬਹਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਹਤਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ।

ਮੇਰਾ ਡਾਕਟਰ ਮਿੱਤਰ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੰਦਰੁਸਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਸਿਹਤ ਸਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਲੋਕ ਕੁੱਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਜਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਗੋਏ ਟੋਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਚਾਹੁਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਹੀ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਦੋ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋਈਆਂ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਿਹਤ ਦੇ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਤੇ ਗਲਤ ਨਜ਼ਰੀਆ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਲੀਵਲੈਂਡ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਭਾਸ਼ਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 30 ਸਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਮੈਨੂੰ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਮਿਲਿਆ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਭਾਸ਼ਣ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਲਗਿਆ, ਪਰ ਉਸ ਨੇ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ, 'ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕੁੱਝ ਫਾਇਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਦਿਲ ਦਾ ਰੋਗ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।' ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਾ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਡਾਕਟਰ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਸਕੇ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਦਿਲ ਦੇ ਰੋਗ ਬਾਰੇ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਇੱਕ ਆਮ ਆਦਮੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਕੀ ਕਰਦਾ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਮੈਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਿਲ ਦੇ ਰੋਗ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਮਹਿਰ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਜਾਂਦਾ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਅੰਤਮ ਮੰਨ ਲੈਂਦਾ। ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਚੈਕਅਪ ਕਰਵਾ ਲਿਆ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਰਾਬੀ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਆਈ ਤਾਂ ਹੁਣ ਪੰਜਵੇਂ ਡਾਕਟਰ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੰਨ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਰੋਗ ਨਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਇੱਕ ਨਾ ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਦਿਲ ਦਾ ਰੋਗ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਹੀ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋਗੇ, ਉਸਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਆਖਿਰਕਾਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਬੀਮਾਰ ਪੈ ਜਾਵੋਗੇ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੀ ਸਲਾਹ ਇਹ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਡਾਕਟਰ ਸਿੰਡਲਰ ਦੀ ਮਹਾਨ ਪੁਸਤਕ *ਹਾਊ ਟੂ ਲਿਵ 365 ਡੇਜ਼ ਓਫ਼ ਇਅਰ* ਪੜ੍ਹੋ। ਡਾ. ਸਿੰਡਲਰ ਇਸ ਪੁਸਤਕ

ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਭਰਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ-ਚੌਥਾਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦਰਅਸਲ ਕੋਈ ਸਰੀਰਿਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਿੰਨ੍ਹ-ਬੋਝਾਈ ਕਾਰਨ ਮਾਨਸਿਕ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਰਾ ਸੋਚੋ, ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਅਸਲੀ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ ਤੇ ਪਏ ਹੋਏ ਹਨ ਇੱਕ-ਚੌਥਾਈ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ ਤੇ ਪਏ ਹੋਏ ਹਨ ਚਿੰਨ੍ਹ-ਬੋਝਾਈ ਲੋਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ ਤੇ ਪਏ ਹੋਏ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਪਾਉਂਦੇ। ਡਾ. ਸਿੰਡਲਰ ਦੀ ਪੁਸਤਕ ਪੜ੍ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 'ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜ' ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ।

'ਤੀਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਜ਼ਿੰਦਾਦਿਲ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਦਾ ਨਿਸ਼ਚਾ ਕਰਾਂਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਮਰ ਨਾ ਜਾਂਵਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਸ ਪਰੋਸ਼ਾਨ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਉਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ, ਜੋ ਮੇਰੇ ਵਕੀਲ ਦੇਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਦਿੱਤੀ ਸੀ। ਵਕੀਲ ਦੇਸਤ ਨੂੰ ਟੀ.ਬੀ. ਸੀ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਹ ਵਕਾਲਤ ਕਰਦਾ ਰਿਹਾ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਮੁੱਖੀਆਂ ਬਣਿਆ ਰਿਹਾ ਤੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਅਨੰਦ ਲੈਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਵਕੀਲ ਦੇਸਤ ਦੀ ਉਮਰ 78 ਸਾਲ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦੱਸੀ: 'ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਜ਼ਿੰਦਾਦਿਲ ਰਹਾਂਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਮਰ ਨਾ ਜਾਂਵਾਂ। ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਤੇ ਮੌਤ ਨੂੰ ਲੈਕੇ ਫਾਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਸ ਧਰਤੀ ਤੇ ਹਾਂ ਤਦ ਤੱਕ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਅਧੂਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿਉਂ ਜੀਵਾਂ? ਮੌਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਨੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੁਰਦਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਤੇ ਚਰਚਾ ਖਤਮ ਕਰਨੀ ਪਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਡੇਟਾਇਟ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਫਲਾਈਟ ਫੜਨੀ ਸੀ। ਫਲਾਈਟ ਵਿੱਚ ਦੂਜਾ ਅਜੀਬੋ-ਗਰੀਬ ਪਰ ਵਧੀਆ ਤਜਰਬਾ ਹੋਇਆ। ਜਦ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਅਸਮਾਨ ਵਿੱਚ ਪੁੱਜਿਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਟਿਕ-ਟਿਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣੀ। ਹੈਰਾਨੀ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢ ਬੈਠੇ ਬੈਠੇ ਵੱਲ ਵੇਖਿਆ, ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲੋਂ ਉਹ ਆਵਾਜ਼ ਆ ਰਹੀ ਸੀ।

ਉਹ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਦੇਖ ਕੇ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਭਰੋ ਨਹੀਂ, ਮੇਰੇ ਕੋਲ

ਕੋਈ ਬੰਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਤੇ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਪੜਕ ਰਿਹਾ ਹੈ।'

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸੁਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਕਹਾਣੀ ਸੁਣਾਈ।

ਕੇਵਲ 21 ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਸਦਾ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਲਾਸਟਿਕ ਵਾਲਵ ਫਿਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਟਿਕ-ਟਿਕ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਆਉਂਦੀ ਰਹੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਨਕਲੀ ਵਾਲਵ ਤੇ ਨਵਾਂ ਉਤਕ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਹੁਣ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ।

‘ਦੱਸਾਂ !’, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰੀ ਬੜੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਹਨ। ਮਿਨੇਸੋਟਾ ਪੁੱਜਕੇ ਮੈਂ ਵਕਾਲਤ ਪੜ੍ਹਾਂਗਾਂ। ਸਾਇਦ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਸਰਕਾਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਕੁੱਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਸਾਵਧਾਨੀ ਰੱਖਣੀ ਪਵੇਗੀ, ਪਰ ਕੁੱਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਬਿਲਕੁਲ ਪਹਿਲੇ ਵਰਗਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।’

ਤਾਂ ਇਹ ਰਹੇ ਸਿਹਤ ਸੰਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੋ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨਜ਼ਰੀਏ। ਪਹਿਲਾ ਬੰਦਾ ਤਾਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਸੀ ਵੀ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਉਹ ਫਿਕਰਮੰਦ ਸੀ, ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ, ਹਾਰਨ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਉਹ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵੱਧਣ ਦੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਹੁਣੇ ਹੀ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਕੁੱਝ ਨਵਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੀ, ਆਸਾਵਾਦੀ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਦੋਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਫਰਕ ਸੀ।

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਮੈਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਅਨੁਭਵ ਵੀ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਹੈ। ਜਦ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਹੋਈ (ਕੋਈ 5000 ਇੰਜੈਕਸ਼ਨ ਪਹਿਲਾਂ), ਤਾਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹਿਦਾਇਤ ਦਿੱਤੀ, ‘ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਇੱਕ ਸਰੀਰਿਕ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰਹੇਗਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਰਹੋਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਵੱਧ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਫਿਕਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨਰਕ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ।’

ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਸ ਮਰਜ਼ ਦੇ ਕਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਇਆ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਵਿਰੋਧਾਭਾਸੀ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਅਰੰਭਕ ਦੌਰ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਲੈਕੇ ਬੜਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਬੇੜਾ ਜਿਹਾ ਮੋਸਮ ਬਦਲਦੇ ਹੀ ਉਹ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਤੌਰ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਲਬਾਦੇ ਵਿੱਚ ਲੁਕਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਤੋਂ ਇੰਨਾ ਡਰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਰਦੀ-ਖਾਂਸੀ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੇਖਦੇ ਸਾਰ ਹੀ ਦੌੜ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਡਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਨਾ ਕਰ ਲਵੇ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਸਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਉਰਜਾ ਇਸੇ ਚਿੰਤਾ ਵਿੱਚ ਬਰਬਾਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਕੀ-ਕੀ ਬੁਰਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿੰਨਾ। ਉਹ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਡਿਆਨਕ ਬੀਮਾਰੀ ਦੀਆਂ ਸੱਚੀਆਂ-ਝੂਠੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾ-ਸੁਣਾ ਕੇ ਬੋਰ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ ਉਸਦੀ ਅਸਲੀ ਬੀਮਾਰੀ ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਤਾਂ ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੈ। ਉਹ ਬੀਮਾਰੀ ਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬਹਾਨੇ

ਵਾਂਗ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹਮਦਰਦੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਫਰਮ ਦਾ ਡਿਵੀਜ਼ਨਲ ਮੈਨੇਜਰ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਦਾ ਗੰਭੀਰ ਰੋਗੀ ਹੈ। ਉਹ ਉੱਤੇ ਦੱਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੋਂ 30 ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਨਸੁਲੀਨ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਬੀਮਾਰਾਂ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਜਿਉਂਦਾ। ਉਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਪੂਰਾ ਰਸ ਪੀਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਵੇਖਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਡਾਇਬਿਟੀਜ਼ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਤਾਂ ਹੈ, ਪਰ ਦਾੜੀ ਬਨਾਉਣਾ ਵੀ ਤੇ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰ-ਕਰਕੇ ਸੱਚਮੁਚ ਬੀਮਾਰ ਨਹੀਂ ਪੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜਦ ਮੈਂ ਇਨਸੁਲੀਨ ਦਾ ਇਨਜੈਕਸ਼ਨ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕੋਸਦਾ, ਬਲਕਿ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਅਸੀਸਾਂ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਇਨਸੁਲੀਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਸੀ।’

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਦੋਸਤ 1945 ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਜੰਗ ਤੋਂ ਮੁੜਿਆ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਇੱਕ ਹੱਥ ਕੱਟਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਜਾਨ ਸਦਾ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਆਸਾਵਾਦੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ, ਜਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵਧ ਆਸਾਵਾਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸ ਦੇ ਕੱਟੇ ਹੋਏ ਹੱਥ ਬਾਰੇ ਲੰਮੀ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ।

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਸਹੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਦੋ ਹੱਥ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਹੱਥ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਪੂਰੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨੂੰ ਵੱਢਣਾ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹਿੰਗਾ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਫਿਰ ਮੇਰੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ਕਤੀ ਤਾਂ ਹੁਣ ਵੀ 100 ਫੀਸਦੀ ਬਚੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਮੇਰੀ ਪੂਰੀ ਜੀਵਨ-ਸ਼ਕਤੀ ਹੁਣ ਵੀ ਬਚੀ ਹੋਈ ਹੈ।’

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਪੰਗ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰੀਨ ਗੋਲਫਰ ਹੈ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੱਥ ਨਾਲ ਇੰਨਾਂ ਚੰਗਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੇਡ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਣ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਗੋਲਫਰ ਉਸਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਖੇਡ ਪਾਉਂਦੇ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੀ ਗੱਲ ਦਾ ਜੋਰਦਾਰ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਇਹ ਮੇਰਾ ਅਨੁਭਵ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਚਵੱਟੀਏ ਤੇ ਇੱਕ ਬਾਂਹ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ, ਗਲਤ ਚਵੱਟੀਏ ਤੇ ਦੋਵੇਂ ਬਾਂਹਵਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।’ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਸੋਚੋ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਗੋਲਫ ਦੇ ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ।

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ :

ਸਿਹਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਵੇਕਸੀਨ ਦੇ ਚਾਰ ਭੋਜ ਹਨ।

1. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੀਮਾਰੀ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨੀਆਂ ਜਿਆਦਾ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋਗੇ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਆਮ ਜਿਹੀ ਸਰਦੀ ਹੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਉਹ ਬੀਮਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵੱਧਦੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਬੁਰੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਕੰਝਿਆਂ ਨੂੰ ਖਾਦ ਦੇਣ ਵਾਂਗ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਇੱਕ ਬੁਰੀ ਆਦਤ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕ ਬੋਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮ-ਕੇਂਦਰਿਕ ਤੇ ਬੁੱਢਿਆ ਵਾਂਗ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਯਾਗ ਰੱਖਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ 'ਬਰਾਬ' ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਰੋਣਾ ਹੈ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਝੀ ਹਮਦਰਦੀ ਤਾਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। (3 ਮੈ 'ਸਕਦੀ' ਸ਼ਬਦ ਤੇ ਜੋਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ)। ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਆਦਮੀ ਸਦਾ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ, ਆਦਰ ਜਾਂ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ।

2. ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਫਾਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਓ। ਡਾ. ਵਾਲਟਰ ਵਿਸਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮਿਓ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਐਮਰਿਟਸ ਕੰਸਲਟੈਂਟ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹੁਣੇ ਹੀ ਜ਼ਿਕਰਿਆ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਿਜ਼ੂਲ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾ ਕਦਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੇਖਿਆ ਜਿਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪੂਰਾ ਭਰੋਸਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ 'ਗਲ-ਬਲੈਡਰ' ਖਰਾਬ ਹੈ ਹਾਲਾਂਕਿ ਅੱਠ ਬਾਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਐਕਸਰੇ ਕਰਵਾਉਣ ਤੇ ਵੀ ਉਸਦਾ ਗਲ-ਬਲੈਡਰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ ਉਸਦੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ ਤੇ ਦਰਅਸਲ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਬੀਮਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਹੁਣ ਤਾਂ ਮਿਹਰਬਾਨੀ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਗਲ-ਬਲੈਡਰ ਦਾ ਐਕਸਰੇ ਕਰਵਾਉਣਾ ਛੱਡ ਦੇਵੇ। ਮੈਂ ਸਿਹਤ ਦਾ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਿਆਨ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰਨ ਈ.ਸੀ.ਜੀ. ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਵੇਖਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਹ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਫਾਲਤੂ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨੀ ਛੱਡ ਦੇਣ।

3. ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਲਈ ਸੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਣਾ

ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਪੁਰਾਣਾ ਅਖਾਣ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਫਟੇ ਹੋਏ ਬੂਟੇ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਤੁਸੀਂ ਨੂੰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਬਿਨਾਂ ਪੈਰਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੇਖਿਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਪਰ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਰਹੀ, ਦੁੱਖੀ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਸੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋ ਗਿਆ।' ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਕੀ 'ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ' ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਖੁਸ਼ ਤੇ ਸੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਕੀ 'ਬੰਗਾ' ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੁਕਰ-ਗੁਜਾਰ ਹੋਵੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਅਸਲੀ ਬੀਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚੇ ਰਹੋਗੇ।

4. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਆਮ ਕਰਕੇ ਯਾਦ ਦਿਲਾਓ, 'ਜੇਹਾ ਲੱਗਣ ਤੋਂ ਬੰਗਾ ਹੈ ਮਿਯ ਜਾਣਾ।' ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਮਿਲੀ ਹੈ ਮਜੇ ਲੈਣ ਲਈ। ਇਸ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਫਿਕਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਛੇੜੀ ਹੀ ਕਿਸੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਨਜ਼ਰ ਆਉਗੇ।

2. ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਫਲ ਬੰਦਿਆਂ ਜਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਜਾਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਉਨ੍ਹੀ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ' ਬਹੁਤ ਹਰਮਨ-ਪਿਆਰਾ ਬਹਾਨਾ ਹੈ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਆਮ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਤਕਰੀਬਨ 95 ਫੀਸਦੀ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਨ ਕਿਸੇ ਰੂਪ ਅੰਦਰ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਦੇ ਬਾਕੀ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਕੰਦਾ ਵਪ-ਬੁੱਝਕੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ ਮਤਲਬ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜੀ 'ਚ ਬੰਦਾ ਚੁਪਚਾਪ ਦੁੱਖੀ ਹੁੰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਜਾਹਨੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ੋਰੀ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਜਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਜਮਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ, ਉਹ ਅੰਦਰੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਜਦ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਆਂ ਬੰਨੇਆਈ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ :

1. ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਮਾਪਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ
2. ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਪਦੇ ਹਾਂ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਲੋਕ ਕਾਫ਼ੀ ਨੁਕਸਾਨ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਫੁੱਟੇਫੂਟੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ 'ਬੁੱਧੀ' ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਹੈ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਪਰ ਉਸੀ ਵੇਲੇ ਉਥੇ ਇੱਕ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਹਾ ਆਦਮੀ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ 'ਬੁੱਧੀ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੋਝਾ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਤੇ

ਉਸ ਨੂੰ ਉਹ ਕੰਮ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਦਰਅਸਲ ਮਹੱਤਵ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ ਉਸ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੇ ਦਿਉ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ; ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਦੇਸ਼ ਦੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਡਾਕਟਰ ਐਡਵਰਡ ਟੇਲਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਸੁਆਲ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਕੀ ਕੋਈ ਵੀ ਬੱਚਾ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ?' ਟੇਲਰ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣਨ ਲਈ ਤੁਫ਼ਾਨੀ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਨਾ ਹੀ ਕਰਮਾਜ਼ੀ ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚਾ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇ। ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣਨ ਲਈ ਕੇਵਲ ਇਹ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬੱਚੇ ਦੀ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਰੁਚੀ ਹੋਵੇ। ਉਸਦੀ ਇਹ ਰੁਚੀ ਜਿੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ, ਉਹ ਉੱਨ ਹੀ ਵੱਡਾ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ।'

ਤਾਂ ਰੁਚੀ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜੇਕਰ 100 ਆਈ. ਕਿਊ. ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਬੰਦਾ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗਾਤਮਕ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਾ, ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸਦਾ ਆਈ. ਕਿਊ ਤਾਂ 120 ਹੈ ਪਰ ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਅਸਹਿਯੋਗਾਤਮਕ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਜੁਟੇ ਰਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਪੂਰਾ ਨਾ ਹੋ ਜਾਵੇ - ਇਹੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹੇ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਆਲਸੀ ਬੁੱਧੀ ਕਿਸ ਕੰਮ ਦੀ? ਆਮ ਕਰਕੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਉਸ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਤੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਬੰਦੇ ਕੋਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਯੋਗਤਾ ਦਾ 95 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸਾ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੀ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਾਲਜ ਦੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਦੋਸਤ ਚਕ ਨੂੰ 10 ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਮਿਲਿਆ। ਚਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਸਿੱਖਿਆਰਥੀ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਆਨਰਸ ਨਾਲ ਗ੍ਰੇਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਜਦ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਖਰੀ ਵਾਰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਸੀ ਪੱਛਮੀ ਨੇਬ੍ਰਾਸਕਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਕਰਨਾ।

ਮੈਂ ਚਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਕੀਤਾ।

ਉਸਦਾ ਜੁਆਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਖੜਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ, ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹਾਂ।'

'ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਖਾਮੀਆਂ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮਹਿਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਕਿਉਂ ਚੌਪਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਚਾਹ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ; 'ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀ ਪੂੰਜੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ'; 'ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਸਾਈਕਲ ਠੀਕ ਹੋਵੇ'; 'ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਬਣਾਵਾਂਗੇ, ਕੀ ਉਸਦੀ ਬੜੀ ਮੰਗ ਹੈ?' 'ਕੀ ਸਥਾਨਿਕ ਉਦਯੋਗ ਸਥਿਰ ਤੇ ਸਥਾਈ ਹੈ?' - ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਹਜ਼ਾਰ ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਲੱਭੇ ਬਿਨਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਜਨਸ ਕਰਨਾ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਸੀ।

'ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਕਲੀਫ਼ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਉਹ ਦੋਸਤ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਕਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਕਦੇ ਕਾਲਜ ਗਏ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚੰਗੇ-ਖਾਸੇ ਬਿਜਨਸ ਖੜੇ ਕਰ ਲਏ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਥੇ ਦਾ ਉਥੇ ਹੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦਾ ਆਡਿਟ ਕਰਦਾ ਫਿਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਾਸ਼. ! ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਿਆ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਬਿਜਨਸ ਸਫਲ ਕਿਵੇਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ! ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੁੰਦੀ।

ਚਕ ਦੀ ਅਕਲ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੀ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ, ਜਿਸਨੇ ਚਕ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਗਲਤ ਰਾਹ ਦਿਖਾਈ।

ਕੋਈ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਲੋਕ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਪਿਛਲੇ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਹਾਂ ਜੋ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਹੈ ਫੀ ਬੇਟਾ ਕਾਪਾ। ਇੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਅਸਫਲ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਆਮ ਜਿਹੀ ਹੈ (ਉਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦਾ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕਦੇ ਵਿਆਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ (ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਆਹਾਂ ਦਾ ਐਂਡ ਤਲਾਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ)। ਉਸਦੇ ਬੜੇ ਘੱਟ ਦੋਸਤ ਹਨ (ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ

ਬੇਰੀਅਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ)। ਉਸਨੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਜਾਇਦਾਦ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੀ (ਇਸ ਭਰ ਕਾਰਣ ਕਿ ਕਿਤੇ ਉਹ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਾ ਗੁਆ ਬੈਠੇ)। ਇਹ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਉਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਵੇ।

ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਕਿਹਾ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਿਰਫ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਢੰਗ ਗਲਤ ਹੈ ਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਣ ਇਹ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਬੰਦਾ ਸਮਾਜ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਯੋਗਦਾਨ ਦੇ ਪਾਇਆ ਹੈ ਤੇ ਉਸਨੇ ਕੋਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜੇਕਰ ਉਹ ਆਪਣਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਬਦਲ ਲਵੇ ਤਾਂ ਉਹ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਅਦਭੁਤ ਸਫਲਤਾ ਦਿਲਾਉਣ ਵਾਲਾ ਦਿਮਾਗ ਤਾਂ ਹੈ ਪਰ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਉੱਨਾਂ ਤਾਕਤਵਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਨਿਊਯਾਰਕ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਤੋਂ ਪੀ.ਐਚ.ਡੀ. ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਿਲਟਰੀ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਹੋਇਆ। ਉਸਨੇ ਮਿਲਟਰੀ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਿਤਾਏ ? ਸਟਾਫ ਅਫਸਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ। ਨਾ ਹੀ ਸਟਾਫ ਸਪੇਸਲਿਸਟ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਇ, ਉਹ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਤਕ ਮਿਲਟਰੀ ਦਾ ਇੱਕ ਟਰੱਕ ਚਲਾਉਂਦਾ ਰਿਹਾ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਸਿਪਾਹੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਭਰੇ ਹੋਏ ਸਨ (ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ੇਸਟ ਹਾਂ), ਮਿਲਟਰੀ ਦੇ ਨਿਯਮ-ਕਨੂੰਨਾਂ ਤੋਂ ਉਹ ਚਿਤਦਾ ਸੀ (ਸਾਰੇ ਨਿਯਮ ਬਕਵਾਸ ਤੇ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਣ ਹਨ), ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਨੂੰ ਉਹ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ (ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਮੇਰੇ ਤੇ ਨਹੀਂ) ਮਤਲਬ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਆਪ ਵੀ ਸ਼ਾਮਿਲ ਸੀ (ਮੈਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਮੂਰਖ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਇੰਨ੍ਹਾਂ ਝਮੇਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆ ਫਸਿਆ ਤੇ ਹੁਣ ਇਥੇ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਪਾ ਰਿਹਾ)।

ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਆਦਰ ਕੌਣ ਕਰਦਾ ? ਉਸਦਾ ਸਾਰਾ ਗਿਆਨ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਗੁਦਾਮ ਵਿੱਚ ਭਰਿਆ ਰਿਹਾ ਤੇ ਉਥੇ ਹੀ ਦਫਨ ਹੋ ਕੇ ਰਹਿ ਗਿਆ। ਉਸਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਨਿੱਠਲਾ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

ਯਾਦ ਰਖੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਉਹ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਉਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅਕਲ ਨੂੰ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪੀ.ਐਚ.ਡੀ. ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਵੀ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਸਾਹਮਣੇ ਹਾਰ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਜਦੀਕੀ ਦੋਸਤ ਫਿਲ ਦੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਫਿਲ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਐਡਵਰਟਾਈਜਿੰਗ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਅਫਸਰ ਸੀ। ਫਿਲ ਆਪਣੀ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰੀਸਰਚ ਦਾ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ ਤੇ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਚਲ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਕੀ ਫਿਲ ਬਹੁਤ ਅਕਲ ਵਾਲਾ ਸੀ ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਫਿਲ ਨੂੰ ਰੀਸਰਚ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਜ਼ਰਾ ਵੀ ਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਅੰਕੜਿਆ ਦੀ ਬਿਲਕੁਲ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਰੇ ਹੇਠਲੇ ਵਰਕਰ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਸਨ ਤੇ ਫਿਲ ਇਹ ਦਾਅਵਾ ਜਾਂ ਨਾਟਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਰੀਸਰਚ ਦੇ ਤਕਨੀਕੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦਾ ਗਿਆਨ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਫਿਲ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕੀ ਗੱਲ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਾਲ ਦੇ 30,000 ਡਾਲਰ ਮਿਲਦੇ ਸਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ 10,000 ਡਾਲਰ ?

ਫਿਲ 'ਇਨਸਾਨਾਂ ਦਾ' ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਸੀ। ਫਿਲ 100 ਫੀਸਦੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ। ਜਦ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਠੰਢਾ ਪੈ ਜਾਂਦਾ ਤਾਂ ਫਿਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਲ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਲ ਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਮਝ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸੱਚਮੁਚ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਫਿਲ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਰਕਰਾਂ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਗੁਣਾ ਜਿਆਦਾ ਮੁੱਲਵਾਨ ਸਮਝਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਆਈ. ਕਿਊ. ਜਾਂ ਦਿਮਾਗ ਸੀ ਤੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਫਿਲ ਵਿੱਚ ਬੁੱਧੀ ਤਾਂ ਘੱਟ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਢੰਗ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੇ ਉਸ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਇੰਨੇ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਦਾਖਿਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ 100 ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ 50 ਫੀਸਦੀ ਹੀ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋ ਪਾਉਣਗੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਇਆ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਆਫ ਐਡਮਿਸ਼ਨ ਤੋਂ ਇਸ ਦਾ ਕਾਰਨ ਪੁੱਛਿਆ।

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਘੱਟ ਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਾਖਿਲਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਤੇ ਸਵਾਲ ਪੈਸੇ ਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅੱਜਕਲ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕਾਲਜ ਆਪਣੀ ਫੀਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੈ ਉਸ ਲਈ ਕੰਮ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ। ਅਸਲ ਕਾਰਨ ਹੈ ਨਜ਼ਰੀਆ ਜਾਂ ਰਵੱਈਆ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਕਾਲਜ ਛੱਡ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਜਾਂ

ਮਨਪਸੰਦ ਸਾਬੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ।’

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਕਈ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਉੱਚੇ ਅਹੁਦਿਆਂ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦੇ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਹੀ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਕਲ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਚਿੜਚਿੜਾ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਐਸਾ ਦੁਰਲੱਭ ਹੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੌਜਵਾਨ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਇਮਾਗ਼ਾ ਜਾਂ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ। ਤਕਰੀਬਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਆ।’

ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਇੱਕ ਰੀਜਰਚ ਕਰਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ। ਉਹ ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੂਹਰਲੇ 25 ਫੀਸਦੀ ਏਜੇਂਟ 75 ਫੀਸਦੀ ਬੀਮਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸਫਲ ਹੋ ਰਹੇ ਸਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਹੇਠਲੇ 25 ਫੀਸਦੀ ਏਜੇਂਟ ਕੁਲ ਬੀਮਾ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ 5 ਫੀਸਦੀ ਬੀਮਾ ਹੀ ਕਿਉਂ ਕਰ ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਸੀ ?

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਗੋਹ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ। ਇਸ ਰੀਜਰਚ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਉਭਰ ਕੇ ਆਈ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਉਪਰਲੇ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਹੇਠਲੇ ਬੀਮਾ ਏਜੇਂਟਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਫਰਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਕੇ-ਹੱਟ ਸਫਲ ਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਸਾਹਮਣੇ ਆਇਆ ਉਹ ਸੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ। ਮੂਹਰਲੇ ਬੀਮਾ ਏਜੇਂਟ ਫਿਕਰ ਘੱਟ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸਨ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੱਚਾਸ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਸਨ।

ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਨੂੰ ਤੇ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਤਾਂ ਬਦਲ ਹੀ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਗਿਆਨ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਗਿਆਨ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਗੱਲ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਕੇਵਲ ਅੱਧੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਕੇਵਲ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਗਿਆਨ ਸ਼ਕਤੀ ਤਦੋਂ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਕੇਵਲ ਤਦ ਹੀ, ਜਦ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਵੇ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਮਹਾਨ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਆਇਨਸਟਾਈਨ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇੱਕ ਮੀਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਫੁੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਈਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿਉਂ ਭਰਾਂ ਜਿਹੜੀ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਵੇ

ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਗਾਇਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

ਆਇਨਸਟਾਈਨ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸਬਕ ਸਿਖਾਇਆ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਸੀ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਗੁਦਾਮ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬੱਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਤੋਂ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦੀ ਬਜਾਇ ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ਼ ਤੋਂ ਜ਼ਰੀ ਫੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੀਏ ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਨੇ *ਦ ਸਿਕਾਗੋ ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ* ਤੇ ਮਾਨਹਾਨੀ ਦਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਨੌਕ ਦਿੱਤਾ। ਕਾਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਅਖਬਾਰ ਨੇ ਫੋਰਡ ਨੂੰ ਅਗਿਆਨੀ ਕਹਿ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਫੋਰਡ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਦ ਟ੍ਰਿਬਿਊਨ ਨੇ ਫੋਰਡ ਤੋਂ ਦਰਜਨਾਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ, ਜਿਵੇਂ ‘ਬੇਨੇਡਿਕਟ ਅਰਨਾਲਡ ਕੌਣ ਸੀ ?’ ‘ਕੁੱਤੀ ਦਾ ਜੰਗ ਕਦੋਂ ਲੜਿਆ ਗਿਆ ?’ ਆਦਿ ਆਦਿ ਤੇ ਫੋਰਡ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਨਹੀਂ ਦੇ ਪਾਏ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫਾਰਮਲ ਸਿੱਖਿਆ ਘੱਟ ਹੋਈ ਸੀ।

ਆਖ਼ਿਰਕਾਰ ਫੋਰਡ ਕਾਫ਼ੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਕੇ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬੋਲੇ, ‘ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਤੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਜਾਣਦਾ ਹੋਵੇ।’

ਹੈਨਰੀ ਫੋਰਡ ਨੇ ਫਾਲਤੂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਗਾਇਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਰੁਚੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਪਤਾ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਹਰ ਸਫਲ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਜਾਣਦਾ ਹੈ, ਦਿਮਾਗ਼ ਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਦਾ ਗੈਰਜਨ ਨਾ ਬਣਾਉ, ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿੱਥੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ।

ਤੱਥਾਂ ਦੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੈ ? ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਮਿੱਤਰ ਨਾਲ ਬੜੀ ਰੌਚਕ ਸ਼ਾਮ ਗੁਜ਼ਾਰੀ। ਮੇਰਾ ਮਿੱਤਰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਹੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹੈ। ਟੀ. ਵੀ. ਤੇ ਇੱਕ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਕਿਊਜ਼ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਿਸ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ ਜਾ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਹ ਪਿਛਲੇ ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੋਂ ਲਗਾਤਾਰ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਦੇ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਚਾਹੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਸਵਾਲ ਕਿੰਨੇ ਮੁਸ਼ਕਤਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ।

ਜਦੋਂ ਉਸ ਆਦਮੀ ਨੇ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ ਜਿਸਦਾ ਸੰਬੰਧ ਅਰਜਨਟਾਈਨਾ ਦੇ ਕਿਸੇ ਪਹਾੜ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸੀ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਕਿੰਨੇ ਡਾਲਰ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇਵਾਂਗਾ ?’

‘ਕਿੰਨੇ ਦੀ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘300 ਡਾਲਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸੇਂਟ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ - ਪ੍ਰਤੀ ਸਪਤਾਹ ਨਹੀਂ, ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਜੀਵਨ ਭਰ। ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਗਿਆਨ ਦੀ ਬਾਹ ਲੈ ਲਈ ਹੈ। ਇਹ ‘ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਗ’ ਸੋਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਕੇਵਲ ਰਟ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਯਾਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨੀ ਇਨਸਾਈਕਲੋਪੀਡਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ 300 ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਇਨਸਾਈਕਲੋਪੀਡਿਆ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਸ਼ਾਇਦ ਇਹ ਕੀਮਤ ਵੀ ਉਸ ਲਈ ਜਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਪਤਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ 90 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸਾ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ 2 ਡਾਲਰ ਦੀ ਜਨਰਲ ਨਾਲਿਜ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਤੋਂ ਹੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।

‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਚੌਗਿਰਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾ ਸਕਦੇ ਹੋਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ। ਜਿਹੜੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖ ਸਕਣ ਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੁਫਨਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਕਾਰ ਕਰ ਸਕਣ। ਜਿਸ ਬੰਦੇ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹਨ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਕਮਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਸਦੇ ਕੋਲ ਸਿਰਫ ਤੱਥ ਹਨ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਕਮਾ ਸਕਦਾ।’

ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਤਿੰਨ ਤਰੀਕੇ

ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਤਿੰਨ ਅਸਾਨ ਤਰੀਕੇ ਹਨ :

1. ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਕਦੇ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਨਾ ਮਾਪੋ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਨੂੰ ਕਦੇ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ। ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ। ਆਪਣੇ ਵਧੀਆ ਨੁਕਤਿਆਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਖੋਜੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਮਹੱਤਵ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਬੁੱਧੀ ਹੈ ਬਲਕਿ ਮਹੱਤਵ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸ਼ਿਰ ਨਾ ਖਪਾਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਆਈ. ਕਿਊ. ਘੱਟ ਹੈ ਬਲਕਿ ਆਪਣੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸਕਤੀ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਰੋ।

2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ, ‘ਮੇਰੀ ਬੁੱਧੀ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਮੇਰਾ ਨਜ਼ਰੀਆ।’ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਖੋਜੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ‘ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਰਿਹਾ ਹਾਂ’ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੱਤ ਜਾਉ। ਆਪਣੀ ਬੁੱਧੀ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ

ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇ ਚੰਗੇ ਬਹਾਨੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਨਾ ਕਰੋ।

3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਰਟਣ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਅਮੁੱਲ ਹੈ ਸੋਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ। ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਬਣਾਉ ਤੇ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣ ਦਿਓ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਵੋ, ‘ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਵਿਚਾਰ ਸ਼ਕਤੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਇਤਿਹਾਸ ਰਚਣ ਵਿੱਚ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਰਟਣ ਵਿੱਚ ?’

3. ‘ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ। ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ (ਜਾਂ ਘੱਟ) ਹੈ।’ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਦੋਸ਼ ਉਮਰ ਦੇ ਖੱਬੇ ਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਦੋ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਛਾਣੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਰੂਪ ਹਨ : ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੈ’ ਤੇ ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਅਜੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੈ’ ਦਾ ਬੁੱਝ।

ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਉਮਰ ਦੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇਗਾ : ‘ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ (ਜਾਂ ਬੜੀ ਘੱਟ) ਹੈ। ਆਪਣੀ ਉਮਰ ਕਾਰਨ ਹੀ ਮੈਂ ਉਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜਿਹੜਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਸਮਰੱਥ ਹਾਂ।’

ਇਹ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਹੈ ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਲਈ ‘ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ’ ਹੈ। ਇਸ ਬਹਾਨੇ ਨੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ ਹੀ ਭਾਲਤ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਹੌਸਲਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਰੂਪ ਹੈ, ‘ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੈ।’ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਬੜੇ ਸੂਖਮ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਫੈਲਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਟੀ. ਵੀ. ਦੇ ਸੀਰੀਅਲਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੇਲ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਿਸੇ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਛੁੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਬੇਰੋਜ਼ਗਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਕਿੱਤੇ ਵੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਪਾਉਂਦੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਜਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਮਿਸਟਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤਾਈਂ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ ਤੇ ਇਸ ਦੌਰਾਨ ਉਹ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਦੇ ਵਿਕਲਪ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹੁਣ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਗੀਟਾਇਰ ਸਮਝ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਹੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੈ।

‘ਚਾਲ੍ਹੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਕਿਉਂ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ,’

ਇਹ ਵਿਸ਼ਾ ਨਾਟਕਾਂ ਤੇ ਮੈਗਜੀਨਾਂ ਦੇ ਲੇਖਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੱਚੇ ਤੌਰ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹਾਨਾ ਲੱਭਣ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਟਕ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਸੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀ ਹੈ

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਸੀਰਾਮ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਜਿਹੜਾ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਤਾਂ ਕਰਦਾ ਹੀ ਸੀ, ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਪੱਕਾ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਬੀਮਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਇਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸੋਸਿਲ ਨਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਟ੍ਰੈਨੀ ਸੀ। ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੋਸਿਲ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਹੋ ਭੁੱਕੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਤੇ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਹੁਣ ਤਾਂ ਮੈਂ ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ।'

ਮੈਂ 'ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ' ਤੇ ਮੋਜਿਲ ਨਾਲ ਕਈ ਵਾਰੀ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ।
ਮੈਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਦਵਾਈਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ, 'ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਉੱਨੀ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ
ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।' ਪਰ ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਸਦਾ ਮਰਜ਼ ਇਸ ਦਵਾਈ ਨਾਲ ਠੀਕ
ਨਹੀਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਪਰ ਮੈਂ
ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਬੁੱਢਾ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ') ।

ਆਖਰਕਾਰ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਹੀ ਲਿਆ ਜਿਹੜਾ ਜਾਦੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰ ਗਿਆ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਸੋਸਿਲ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਸੋਸਿਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਮਰ ਕਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ?'

ਉਸਨੇ ਇੱਕ-ਦੋ ਸੈਕਿੰਡ ਤੱਕ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਤਕਰੀਬਨ 20 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ।'

‘ਚੰਗਾ’, ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ‘ਤੇ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਰਚਨਾਮਤਕ ਉਮਰ ਕਦੋਂ ਖਤਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?’

ਸੋਸ਼ਿਲ ਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੰਦਰੁਸਤ ਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਬੰਦਾ 70 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ

ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

‘ਠੀਕ ਹੈ, ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ਬਹੁਤ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਰਚਨਾਤਮਕ
ਗੈਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ
ਗੈਮ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮਰ 20 ਸਾਲ ਤੋਂ 70 ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੌਰਾਨ ਉਸਦੇ
ਗੈਮ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮਰ 20 ਸਾਲ ਤੋਂ 70 ਸਾਲ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। “ਸੋਸਿਲ” ਮੈਂ ਕਿਹਾ, “ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਚਾਲੀ
ਕੋਲ 50 ਸਾਲ ਮਤਲਬ ਅੱਧੀ ਸਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। “ਸੋਸਿਲ” ਮੈਂ ਕਿਹਾ, “ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਚਾਲੀ
ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਕਿੰਨੀ ਖ਼ਤਮ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ ?”

‘ਵੀਹ ਸਾਲ,’ ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ।

੩ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਹੁਣ ਕਿੰਨੀ ਥਾਕੀ ਹੈ ?

‘ਤੀਹ ਸਾਲ,’ ਉਸਨੇ ਫਿਰ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ।

‘ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਸੋਸਿਲ, ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਅੱਧਾ ਰਾਹ ਵੀ ਤੈਅ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜਿੰਦਗੀ ਦੇ ਕੇਵਲ 40 ਫੀਸਦੀ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।’

ਮੈਂ ਸੋਸ਼ਲ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਉਸਦੇ ਦਿਲ ਨੂੰ ਭਾ ਗਈ। ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਇਕਦਮ ਦੂਰ ਹੋ ਗਈ। ਸੋਸ਼ਲ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਅਜੇ ਬਹੁਤੇ ਅਵਸਰਪੂਰਣ ਸਾਲ ਮੌਜੂਦ ਹਨ। ਹੁਣੇ ਤਾਈਂ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਤਾਂ ਹੁਣ ਬੁੱਢਾ ਹੋ ਚਲਿਆ ਹਾਂ' ਪਰ ਹੁਣ ਉਹ ਸੋਚਣ ਲੱਗ ਪਿਆ, 'ਮੈਂ ਅਜੇ ਵੀ ਨੌਜਵਾਨ ਹਾਂ'। ਸੋਸ਼ਲ ਨੇ ਹੁਣ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਸਾਡੀ ਉਮਰ ਕਿੰਨੀ ਹੈ, ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕੋਈ ਖਾਸ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦਰਅਸਲ, ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੀ ਸਾਡੇ ਲਈ ਵਰਦਾਨ ਜਾਂ ਸਰਾਪ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ।

ਉਮਰ ਬਾਰੇ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮੌਕਿਆਂ ਦੇ ਉਹ
 ਬੰਦ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਜਾਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਸ ਬੀਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਤਾਲਾ ਲੱਗਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ।
 ਅੰਧੇ ਇੱਕ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਨੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਈ ਸਾਲ ਬਰਬਾਦ
 ਕੀਤੇ-ਜਿਵੇਂ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ, ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ, ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੌਮ-ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਤੈਅ
 ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਜਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਕੌਮ ਪਸੰਦ ਸੀ।
 ਅਖ਼ਰਕਾਰ, ਉਹ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ ਕਿ ਉਹ ਪਾਦਰੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ
 ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਪਾਇਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕੀ
 ਹੈ। ਹੁਣ ਉਹ 45 ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਬੱਚੇ ਸਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਵੀ

ਨਹੀਂ ਸਨ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਨਸੀਬੀ ਨਾਲ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਤਾਕਤ ਜੁਟਾਈ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਚਾਹੇ ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਪੰਤਾਲੀ ਸਾਲ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਪੈਂਹਠ, ਮੈਂ ਪਾਦਰੀ ਬਣਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ।'

ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸਚੇ ਦਾ ਭੰਡਾਰ ਸੀ ਤੇ ਇਸਦੇ ਸਿਵਾ ਉਸ ਕੋਲ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਵਿਸ਼ਕਾਨਸਨ ਅੰਦਰ 5 ਸਾਲਾ ਧਰਮ-ਸਾਸਤ੍ਰ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਲਿਖ ਲਿਆ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਹ ਪਾਦਰੀ ਬਣ ਗਿਆ ਤੇ ਇਲੀਨਾਇ ਦੇ ਚਰਚ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮਨੋਰਥ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਇਆ।

ਬੁੱਢਾ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਹੁਣ ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ 20 ਸਾਲ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਬਾਕੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮਿਲਿਆ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਜੇਕਰ 45 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਨਿਰਣਾ ਨਾ ਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਬਕਾਇਆ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੁੱਖਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੁੰਦੀ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਹੁਣ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਵਾਨ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਜਿੰਨਾ ਮੈਂ 25 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸੀ।'

ਤੇ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਘੱਟ ਲਗ ਵੀ ਰਹੀ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਜਵਾਨ ਉਮਰ ਦਾ ਆਸ਼ਾਵਾਦ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਵਾਨ ਦਿਖਣ ਵੀ ਲੱਗਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮਰ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨਾਲ ਜਿੱਤ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਾਲ ਤਾਂ ਜੋੜ ਹੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਹੋਰ ਜੋੜ ਲੈਂਦੇ ਹੋ।

ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਲਚਸਪ ਵੰਗ ਦੱਸਿਆ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਹਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਬਿਲ ਨੇ ਹਾਰਵਰਡ ਤੋਂ ਵੀਹ ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। 24 ਸਾਲ ਤੱਕ ਸਟਾਕ ਬ੍ਰੋਕਰ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਿਲ ਨੇ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਾਲਜ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਬਣੇਗਾ। ਬਿਲ ਦੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਚਿਤਾਵਨੀ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਹ ਬੜੀ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਕੰਮ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਉਸ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉੱਨੀ ਮਿਹਨਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕੇਗੀ। ਪਰ ਬਿਲ ਨੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਪੱਕਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ 51 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ ਇਲੀਨਾਇ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ। 55 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੂੰ ਡਿਗਰੀ ਮਿਲੀ। ਅੱਜ ਬਿਲ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਆਰਟਸ ਕਾਲਜ ਅੰਦਰ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਆਫ ਇਕਨਾਮਿਕਸ ਦਾ ਚੇਅਰਮੈਨ ਹੈ। ਉਹ ਸੁੱਖੀ ਵੀ ਹੈ। ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਅਜੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਇੱਕ ਤਿਹਾਈ ਬਿਹਤਰੀਨ ਸਾਲ ਬਾਕੀ ਹਨ।'

ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਦਾ ਬਹਾਨਾ ਅਸਫਲਤਾ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਬੀਮਾਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਹਰਾਉ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰਾ ਦੇਵੇਗੀ।

ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਛੋਟਾ ਕਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? - 'ਮੇਰੀ ਉਮਰ ਅਜੇ ਬੜੀ ਘੱਟ ਹੈ' ਵੀ ਉਮਰ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਅੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨੇ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਚੋਪਟ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਤਕਰੀਬਨ ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਜੈਰੀ ਨਾਂ ਦਾ 23 ਸਾਲਾ ਨੌਜਵਾਨ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਜੈਰੀ ਸਰਵਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਕਾਲਜ ਗਿਆ। ਕਾਲਜ ਜਾਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਵੀ ਜੈਰੀ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਖਾਤਿਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ-ਐਂਡ-ਸਟੋਰੇਜ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਸੇਲਜਮੈਨ ਦਾ ਕੰਮ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕੀਤਾ। ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵੀ।

ਪਰ ਅੱਜ ਜੈਰੀ ਫਿਕਰਮੰਦ ਸੀ। 'ਡਾ. ਸਵਾਰਜ਼,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਅੱਠ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦਾ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣ ਜਾਵਾਂਗਾ।'

ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਮੁਬਾਰਕਾਂ, ਇਹ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਹੈ। ਫਿਰ ਤੂੰ ਐਨਾ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਿਉਂ ਦਿਸ ਰਿਹਾ ਏਂ?'

ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜੇ ਅੱਠ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਸੱਤ ਸਾਲ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਇੱਕੀ ਸਾਲ ਤੱਕ ਵੱਡੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?'

'ਜੈਰੀ,' ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਤਾਂ ਇਹੀ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕੰਮ ਭਲੀਭਾਂਤ ਕਰ ਪਾਵੋਗੇ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੀ ਕਿਉਂ। ਸਿਰਫ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰਖੋ ਤੇ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਮਰ ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾ ਦਿਉ। ਖੋਤ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬੱਚਾ ਤਾਂ ਹੀ ਬੰਦਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਲੈਣਾ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਤੇ ਇਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਸਾਬਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉੱਨੇ ਵੱਡੇ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ 'ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ' ਤੇ ਕਦੇ ਜਤਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰਨਾ। ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ

ਪਤੀ ਸਾਲਾਨਾ ਵਿਖਾਉਣਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਜਨਾਹ ਲੈਣਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਮੰਗੂਸ਼ ਕਰਵਾਉਣਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਟੀਮ ਦੇ ਕਾਪਰਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਕਿਸੇ ਡਿਕਟੇਟਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ। ਜਿਸ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਨਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ।

ਤੁਸੀਂ ਹੋਸ਼, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਬਿਅਦਾ ਉਮਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧੀਨ ਕੰਮ ਕਰਨ। ਹਰ ਖੇਤਰ ਦਾ ਲੀਡਰ ਹੀ ਇਹ ਜਾਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਕਈ ਹੋਰਨਿਆਂ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ ਕਿ ਉਹ ਅਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰੋ ਕੰਮ ਆਵੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਵੱਡੇ ਮੌਕੇ ਮਿਲਣਗੇ।

‘ਤੇ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਜੈਰੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉਸਨੂੰ ਰੁਕਾਵਟ ਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ।’

ਅੱਜ ਜੈਰੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਪੋਰਟੇਸ਼ਨ ਬਿਲਾਅਸ ਪ੍ਰਾਂਟ ਹੈ ਤੇ ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਫੈਸਲਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਘੱਟ ਉਮਰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕਾਫ਼ੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ‘ਬਹੁਤ’ ਸਰੀਰਿਕ ਪਰਿਯੋਜਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਸਿਕਿਰਿਟੀਜ਼ ਜਾਂ ਬਰੀਆਂ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ। ਕਿਸੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਜਿੰਨਾ ਲਈ ਜਾਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਲ ਚਿੱਟੇ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਰ ਤੇ ਵਾਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ - ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਾ ਸਰਾਸਰ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਹੱਤਵ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੇ ਪਕੜ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਿਆਣੀ ਉਮਰ ਦੇ ਹੋ। ਉਮਰ ਦਾ ਫੇਰਾਤਾ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨ ਨਾ ਦਿਵਾ ਦਿਉ ਕਿ ਉਮਰ ਤੇ ਕੇਵਲ ਉਮਰ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਦਿਲਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਕਈ ਨੌਜਵਾਨ ਇਹ ਮੰਗੂਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਘੱਟ ਉਮਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਚੋੜ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਹਨ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਆਦਮੀ ਜਾਂ ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਟ ਜਾਣ ਦਾ ਡਰ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੋੜੇ ਨਾ ਸੁੱਟੇ ਤੇ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਉਮਰ ਤੇ

ਤੁਹਾਡੇ ਦੇ ਘੱਟ ਦਾ ਜਿਕਰ ਵੀ ਕਰੇ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਜੁਬੀਬਾਅਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਪਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਮਾਸਿਕ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਸਿਕ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ।

ਹਨ। ਉਸਦੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸਾਇੰਸ ਹੀ ਕਦੇ ਕੋਈ ਸੱਚਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੁੰਦਾ ਹੋਵੇ। ਅਸੀਂ ਜਿਸਨੂੰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਮੰਨਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਦਰਅਸਲ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨੀ ਜਾਂ ਮਸ਼ੀਨੀ ਗਤਬਤੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਮਾਹਿਰ ਜਿਹੜੀ ਗੱਲ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਸਦਾ ਮੂਲ ਭਾਵ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਤੇ ਚਿੰਤਕ ਸਾਨੂੰ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਸਿਖਾਉਂਦੇ ਆ ਰਹੇ ਹਨ; ਹਰ ਰੀਸ ਦਾ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਅੱਜ ਬਾਹਰ ਜਿਹੜਾ ਮੌਸਮ ਹੈ, ਉਹ ਵੀ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਖਾਸ ਕਾਰਨਾਂ ਤੋਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਮੰਨਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਇਹ ਨਿਯਮ ਦਾ ਅਪਵਾਦ ਹੈ।

ਪਰ ਸਾਇੰਸ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਨ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਜਰਦਾ ਹੋਵੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਦਾ ਦੋਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਨਾ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇ ਤੇ ਉਹ ਦੁਰਲੱਭ ਦਿਨ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ 'ਉਸਦੀ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ' ਦੀ ਦੁਹਾਈ ਨਾ ਦਿੱਤੀ ਹੋਵੇ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੇ ਕੇ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਪੀੜਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਜਵਾਨ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਨਾਲ ਹਾਲ ਦੀ ਘੜੀ ਲੰਚ ਕੀਤਾ। ਉਸ ਦਿਨ ਚਰਚਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਾ ਸੀ ਜਾਰਜ ਸੀ. ਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ। ਕੱਲ ਤੱਕ ਜਾਰਜ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੂਨੀਅਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਸੀ। ਅੱਜ ਉਸਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਮਿਲ ਗਿਆ।

ਜਾਰਜ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਕਿਉਂ ਮਿਲਿਆ ? ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਸ ਮੁੱਦੇ ਦਾ ਪੋਸਟਮਾਰਟਮ ਕੀਤਾ ਤੇ ਬੜੇ ਕਾਰਨ ਲੱਭ ਲਏ : ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ, ਬਟਰਪਾਲਿਸ਼, ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ, ਤੇ ਜਾਰਜ ਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਸੋਰਸ, ਮਤਲਬ ਸੱਚਾਈ ਨੂੰ ਛੱਡਕੇ ਹਰ ਗੱਲ ਕਹੀ ਗਈ। ਸੱਚਾਈ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਜਾਰਜ ਇਸ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਕ ਯੋਗ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਤੇ ਕਾਰਜ-ਨਿਪੁੰਨ ਬੰਦਾ ਸੀ।

ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਫਸਰਾਂ ਨੇ ਬੜੇ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰਾਂ 'ਚੋਂ ਕਿਸਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਮੇਰੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੀਨੀਅਰ ਅਫਸਰ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਚਾਰੇ ਨਾਂ ਲਿਖਕੇ ਟੋਪੀ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਦਾ ਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢਦੇ।

ਮੈਂ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਪੁਰਜੇ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੇਲਜ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨਾਲ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਣਕੇ ਰੁਮਾਂਚਿਤ ਹੋ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਇੱਕ ਕਿੱਸਾ ਸੁਣਾਇਆ।

ਮੈਂ ਇਸਦਾ ਇਹ ਨਾਂ ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੀ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ, ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, 'ਪਰ ਸੇਲਜਮੈਨ ਇਸ ਗੰਭੀਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਜੂਝਦਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਜੇ ਹਰ ਸੇਲਜਮੈਨ, ਉਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਉਦਾਹਰਣ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।'

'ਸਾਡਾ ਇੱਕ ਸੇਲਜਮੈਨ ਚਾਰ ਵਜੇ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਪੁਰਜਿਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਆਰਡਰ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ। ਆਰਡਰ 1,12,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੀ। ਦੂਜਾ ਸੇਲਜਮੈਨ ਉਸ ਵਕਤ ਉਥੇ ਦੜਤਰ ਵਿੱਚ ਖੜਾ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਸੇਲਜਮੈਨ ਦਾ ਮਾਲ ਐਨਾ ਘੱਟ ਵਿਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਤੇ ਬੋਝ ਬਣਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦ ਜਾਨ ਨੇ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਫੀਰਖਾ ਭਰੀ ਵਧਾਈ ਤਾਂ ਦਿੱਤੀ, ਪਰ ਨਾਲ ਹੀ ਇਹ ਵੀ ਕਹਿ ਦਿੱਤਾ, 'ਜਾਨ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਸਮਤ ਚੰਗੀ ਰਹੀ।'

'ਦੇਖਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਸੇਲਜਮੈਨ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਜਾਨ ਦੇ ਵੱਡੇ ਆਰਡਰ ਨਾਲ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਕੋਈ ਲੈਣ-ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ। ਜਾਨ ਉਸ ਗੁਹਕ ਤੇ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਥੇ ਔਧਾ ਦਰਜਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੰਮੀਆਂ ਤੇ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਚਰਚਾਵਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਜਾਨ ਰਾਤਾਂ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਇਆ ਕਰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਇਹ ਆਰਡਰ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਨਾਲ ਬੈਠ ਕੇ ਉਸ ਯੰਤਰ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਬਣਵਾਈ। ਜਾਨ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਨਹੀਂ ਸੀ; ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਨਾਂ ਨਾ ਦਿਉ।'

ਜੇਕਰ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਅਸੀਂ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਇੱਕ ਬਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਗਠਿਤ ਕਰੀਏ। ਜੇਕਰ ਕਿਸਮਤ ਹੀ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੇ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਆਦਮੀ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣੇਗਾ ਤੇ ਕਿਹੜਾ ਚਾਪੜਾਸੀ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੋਸ਼ ਦਾ ਹਰ ਬਿਜਨਸ ਚੌਪਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਜਨਰਲ ਮੋਟਰਜ਼ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਪੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਕਰੀਏ। ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਬਕਸੇ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਨਾਂਵਾਂ ਦੀਆਂ ਪਰਚੀਆਂ ਪੈਕੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦਈਏ। ਪਰਚੀ ਉਠਾਉਣ ਤੇ ਜਿਸ ਦੇ ਨਾਂ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਪਰਚੀ ਖੁਲੇਗੀ, ਉਸ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਣਾ ਦੇਵਾਂਗੇ, ਦੂਜੇ ਨਾਂ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਤੇ ਇਸੇ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਬੋਲੇ ਵੱਲ ਆਉਂਦੇ ਜਾਵਾਂਗੇ।

ਇਹ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨਹੀਂ ? ਪਰ ਕਿਸਮਤ ਜਦ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਹੋਵੇ, ਸੇਲਜਮੈਨਸ਼ਿਪ ਹੋਵੇ, ਕਾਨੂੰਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਐਕਟਿੰਗ ਜਾਂ ਤੇ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ, ਉਹ ਇਸ ਲਈ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਉੱਤਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਨਾਲ ਹੀ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸਮਤ ਦੀ ਬਹਾਨੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਜਿੱਤੋ

1. ਕਾਰਨ ਤੇ ਨਤੀਜੇ ਦੇ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਜਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਖੈਦ 'ਖੁਸ਼ਾਕਿਸਮਤ' ਹੈ ਤਾਂ ਜ਼ਰਾ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦਿੱਖੇਗਾ ਕਿ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰ 'ਚ ਚੰਗੀ ਕਿਸਮਤ ਸਮਝੇ ਸੀ, ਦਰਅਸਲ ਉਹ ਤਿਆਗੀ, ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ 'ਬਦਕਿਸਮਤੀ' ਨੂੰ ਵੀ ਗੌਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਪਿੱਛੇ ਵੀ ਕੁੱਝ ਕਾਰਨ ਮਿਲਣਗੇ। ਜਨਾਬ ਸਫਲ ਨੂੰ ਜਦ ਝਟਕਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਉਸ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਚੁੱਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਜਦ ਜਨਾਬ ਅਸਫਲ ਹਾਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦੇ ਤੇ ਬਹਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

2. ਕਦੇ ਵੀ ਦਿਨੇ-ਸੁਫਨੇ ਨਾ ਵੇਖੋ। ਆਪਣੀ ਦਿਮਾਗੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਨੂੰ ਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਜਾਇਆ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਮਿਹਨਤ ਦੇ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਫਲਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਨਾਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹਾਰਤ ਹੋਣ ਨਾਲ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸਹਾਈ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ, ਜਿੱਤ, ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸਮਤ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਨਾ ਲਊ। ਕਿਸਮਤ ਨਾਲ ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀਆਂ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਇੱਕ ਜੇਤੂ ਬਣ ਜਾਊ।

□□□

3

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾਉ, ਡਰ ਭਜਾਉ

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਡਰੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਯਾਰ-ਦੋਸਤ ਸਾਨੂੰ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ। ਫਿਕਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਡਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਡਰ ਦੀ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਦਵਾਈ ਨਾਲ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲਦਾ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਸੱਲੀ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਜਾਂ ਕੁਝ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਹੀ ਆਰਾਮ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। 'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ' ਵਾਲੇ ਇਲਾਜ ਨਾਲ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਜਾਗਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਾਂ, ਡਰ ਹੁੰਦਾ ਜ਼ਰੂਰ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣਾ ਹੀ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਚਿੰਤਾ, ਤਨਾਅ, ਉਲਝਨ, ਦਹਿਸ਼ਤ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਸਾਡੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਅਨੁਸ਼ਾਸਨਹੀਣ ਕਲਪਨਾ ਦੇ ਕਾਰਨ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸਿਰਫ ਇਹ ਜਾਨਣ ਨਾਲ ਕਿ ਡਰ ਕਿਵੇਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਜਦ ਡਾਕਟਰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਕਿਤੇ ਕੋਈ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਉਥੇ ਹੀ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਦਾ ਇਲਾਜ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

'ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਦਾ ਵਹਿਮ ਹੈ' ਵਾਲਾ ਪੁਰਾਣਾ ਵਿਚਾਰ ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਰ ਦੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਡਰ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਰੀਰਿਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਵੀ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੀਮਾਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਬੋਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਡਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂੰਹ ਨੂੰ ਬੰਦ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਡਰ - ਅਨੋਖੀ ਚੇਤਨਾ, ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ - ਦੇ ਹੀ ਕਾਰਨ ਸੀ ਅਜੇ ਅਨੁਵੇਸ਼ਣਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਮੰਦੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਡਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਇਸ ਹਾਜ਼ਿਰੇ ਤੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਵੀ ਟਿੱਕਾ ਘੱਟ ਅਨੰਦ ਨੈ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

ਅਜਲ ਵਿੱਚ ਡਰ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਡਰ ਨੂੰ ਉਹ ਹਾਜ਼ਿਰ ਕਰਨ ਤੇ ਜੋੜਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਹ ਜੀਵਨ 'ਚ ਹਾਜ਼ਿਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਤੇ ਹਰ ਆਕਾਰ ਦਾ ਡਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਟਿਨਡੈਰਸਨ ਦਾ ਇਹ ਹੈ। ਅਜੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਟਿਨਡੈਰਸਨ ਨੂੰ ਵੀ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਿਵੇਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਜੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰਬਿਰਕ ਟਿਨਡੈਰਸਨ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ - ਮਤਲਬ ਉਸਦੇ ਇਸ਼ਾਰੇ ਕਰਕੇ।

ਇਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰੇਂਗੇ। ਇਹ ਜਾਨਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਉਤਰ ਕੇ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆ ਵੱਸਦਾ, ਬਲਕਿ ਹਾਜ਼ਿਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਵਿਕਸਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਡਰ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਕਿ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਹੁਤ ਬਿਆਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਲਿਆ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਤੇ ਹਰ ਕਿੱਤੇ ਬੇਫਿਕਰੀ ਨਾਲ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਹਾਜ਼ਿਰ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗਾ, ਕਿਵੇਂ ?

ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਨੇਵੀ ਨੇ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਸਦੇ ਸਾਰੇ ਰੰਗਰੂਟਾਂ ਤੈਰਨਾ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਪਿਛੇ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਸੀ ਕਿ ਤੈਰਨ ਆਉਣ ਨਾਲ ਕਿ ਫੁੱਲਦੇ ਹੋਏ ਆਦਮੀ ਦੀ ਜਾਨ ਬਚਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੈਰਨਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਉਂਦਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੈਰਨ ਦੀਆਂ ਕਲਾਸ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ। ਉਪਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ ਕਿ ਇਨੇ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਜਵਾਨ ਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤ ਲੋਕ ਕੁਝ ਛੋਟੇ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਦਣ ਤੋਂ ਘਬਰਾ ਰਹੇ ਸਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਛੇ ਛੋਟੇ ਉੱਚੇ ਸਟੈਂਡ ਤੋਂ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਦਣਾ ਸੀ ਤੇ ਪਾਣੀ ਸਿਰਫ਼ ੪ ਫੁੱਟ ਡੂੰਘਾ ਸੀ ਹਾਲਾਂਕਿ ਚਾਰੇ-ਪਾਸੇ ਬੜੇ ਮਾਹਿਰ ਤੈਰਾਕ ਫੇਲੇ ਸਨ ਤੇ ਜਾਨ ਦਾ ਵੀ ਕੋਈ ਖਤਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਗੱਭਰੂ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘਬਰਾਏ ਤੇ ਡਰੇ ਹੋਏ ਸਨ।

ਫੁੱਲਾਈ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਕਰਕੇ ਇਹ ਇੱਕ ਦੁੱਖਦ ਨਜ਼ਾਰਾ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਅਜਲ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਹਾਫ਼ਤ ਤੇ ਡਰ ਵਿਚਕਾਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਹੀ ਆਂਡੇ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਉਹ ਸੀ ਹੇਠਲੇ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਫਲਾਂਗ। ਇੱਕ ਤੋਂ ਦਿਆਦਾ ਬਾਰ ਮੈਂ ਦੱਖਿਆ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਫੁੱਲਾਏ ਨੂੰ ਕੋਰਡ ਤੋਂ 'ਜਬਰਦਸਤੀ' ਧੱਕਾ ਦੇ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਤੇ ਇਸ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਫੁੱਲਾਏ ਕਿ ਪਾਣੀ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਦੂਰ ਹੋ ਗਿਆ।

ਹੁਸਰਾਂ ਸਾਬਕਾ ਨੇਵੀ ਦੇ ਜਵਾਨ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਗੇ। ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦੁਰਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਗੰਹਿਣ ਜਾਂ ਫਿਸਲਾ ਨਾ ਲੈਣ ਦੀ ਸੀਖਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਜਾਂ ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਨਾਲ ਸਭਾ ਡਰ ਵਧਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣੇ ਕਾਮਯਾਬ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟਿਤਾ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲਓ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਚਾਲ੍ਹੀ ਸਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ। ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਰੀਟੇਲਿੰਗ ਸੰਗਠਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਸੀ।

ਵਿਆਕੁਲ ਆਵਾਜ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਛੁੱਟ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਬੱਤੇ ਹੀ ਦਿਨ ਬਾਕੀ ਹਨ।'

'ਕਿਉਂ ?' ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

'ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਮੇਰੇ ਖਿਲਾਫ਼ ਹਨ। ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਅੰਕੜੇ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਤੋਂ 7 ਫੀਸਦੀ ਘੱਟ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਤਦ ਜਦ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 6 ਫੀਸਦੀ ਵਧੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਹਾਲ ਹੀ ਕੁਝ ਗ਼ਲਤ ਨਿਰਣੇ ਲਏ ਹਨ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਹ ਇਸ਼ਾਰੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

'ਮੈਨੂੰ ਇੰਨਾ ਬੁਰਾ ਅਨੁਭਵ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਮੇਰੀ ਪਕੜ ਢਿਲੀ ਹੁੰਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਸਭ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਖ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਵੀ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਵੀ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਢਲਾਨ ਤੇ ਫਿਸਲ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਸਾਬੀ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਤਾਂ ਪਿਛਲੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਥੋਂ ਤੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੇਰਾ ਕੁਝ ਕੰਮ ਉਸਦੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿੱਤਾ ਜਾਏ, 'ਤਾਂ ਜੁ ਸਟੋਰ ਲਈ ਕੁਝ ਲਾਭ ਕਮਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ।' ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ

ਜਿਹਾ ਡੁੱਬਦਾ ਹੋਇਆ ਬੰਦਾ ਹਾਂ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਡੁੱਬਦਾ ਹੋਇਆ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਡੁੱਬਣ ਦਾ ਟਿੱਤਜਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।’

ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਆਪਣੀ ਬੇਹਾਲੀ ਤੇ ਬੋਲਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਿਆ। ਆਖਰਕਾਰ ਉਸ ਨੂੰ ਵਿੱਚੇ ਹੀ ਰੋਕ ਕੇ ਪੁੱਛ ਲਿਆ, ‘ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?’

‘ਮੈਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਰ ਹੀ ਕੀ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’ ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਇੰਨੀ ਆਸ ਰੱਖੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇ।’

ਇਸ ਤੇ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਕੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸਾਰਾ ਕੁਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ?’ ਫਿਰ ਬਿਨਾਂ ਉਸਨੂੰ ਜੁਆਬ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਅਗਲਾ ਸੁਆਲ ਪੁੱਛਿਆ : ‘ਕਿਉਂ ਨਾ ਆਸ ਰੱਖਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਯਤਨ ਵੀ ਕਰੋ ?’

‘ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ?’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।

‘ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾ ਕੇ ਦਿਖਾਉ। ਸਾਨੂੰ ਇਥੋਂ ਹੀ ਅਰੰਭ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਤੇ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਘੱਟ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਸ ਕਾਰਨ ਨੂੰ ਲੱਭੋ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪੁਰਾਣਾ ਮਾਲ ਕੱਢਣ ਲਈ ਸਪੈਸ਼ਲ ਸੇਲ ਲਾਉਣੀ ਪਵੇ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਨਵਾਂ ਮਾਲ ਖਰੀਦ ਸਕੋ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਿਸਪਲੇ ਕਾਉਂਟਰਸ ਨੂੰ ਵੀ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ‘ਚ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰਨਾ ਪਵੇ। ਮੈਂ ਇਹ ਤੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸੇਲ ਵਾਲ਼ਾ ਵਧ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੇ ਵੱਧ ਹੀ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨਾਲ ਵੀ ਗੱਲ ਕਰਕੇ ਦੇਖ ਲਓ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਕੱਢਣ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲਵੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੋਹਲਤ ਦੇ ਦੇਣਗੇ। ਸਟੋਰ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗਾ ਦੂਜਾ ਲੱਭਣਾ ਬੜਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੋਵੇਗਾ ਬਜ਼ਰਤੇ ਕਿ ਟਾਪ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਦੀ ਗੰਭੀਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।’

ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਕਹਿੰਦਾ ਰਿਹਾ, ‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨਾਲ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਡੁੱਬਦੇ ਹੋਏ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਉ।

ਗੰਗਰਦੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਣ ਦਿਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਵੀ ਜਾਨ ਬਾਕੀ ਹੈ।’

ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਉਸਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੰਮਤ ਮੁੜ ਆਈ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, ‘ਤੁਸੀਂ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੋ ਕਦਮ ਉਠਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਦੂਜਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੈ ?’

‘ਦੂਜਾ ਕਦਮ ਇਹ ਹੈ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਸਟੋਰ ‘ਚ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਲੱਭ ਲਓ ਜਿਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭੁਨਖਾਹ ਮਿਲ ਸਕੇ।’

‘ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਜ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇ। ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਵੀ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਆਂਕੜੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਸੁਧਰ ਜਾਣਗੇ। ਫਿਰ ਵੀ ਇੱਕ-ਦੋ ਬਦਲ ਰੱਖਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਫਾਦ ਰੱਖੋ, ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਬੰਦੇ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਪਹਿਲੇ ਤੋਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਇਨਸਾਨ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਸ ਗੁਣਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੌਖਾ।’

ਦੋ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹੀ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ।

‘ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਬੜੇ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤੇ, ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬਦਲਾਉ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ। ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਲਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਹੁਣ ਮੈਂ ਹਰ ਸਵੇਰ ਮੀਟਿੰਗ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ‘ਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਜੋਸ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਹੌਸਲਾ ਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਜਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵੇਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਨ ਬਾਕੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇਸੇ ਗੱਲ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਕਿ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਪਹਿਲ ਕਰਾਂ।’

‘ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਸੁਲਝ ਰਹੀ ਹੈ’, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਦੋ ਹੋਰ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਵੀ ਮਿਲੇ ਹਨ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ ਪਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਰਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਥੇ ਸਭ ਕੁਝ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਠੀਕ-ਠਾਕ ਹੋ ਗਿਆ।’

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਠਿਨ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਦਲਦਲ ਵਿੱਚ ਫਸੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਆਸ ਨਾਲ ਸੁਰੂਆਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜਿੱਤਣ ਲਈ ਆਸ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉੱਦਮ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਕਰਮ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰ ਲਗੇ ਚਾਹੇ ਉਹ ਛੋਟਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਵੱਡਾ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲੋ। ਫਿਰ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜੁਆਬ ਲੋੜੇ, 'ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?'

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਭਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਲੋਭ ਲਓ। ਫਿਰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ।

ਭਰ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ :

ਕਿਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਭਰ

ਇਲਾਜ

1. ਰੋਕ ਰੂਪ ਦੇ ਕਾਰਨ ਭਿਜਕ

ਆਪਣਾ ਹੁਲੀਆ ਸੁਧਾਰੋ। ਨਾਈ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਜਾਂ ਬਿਊਟੀ ਪਾਰਲਰ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਖੁਰ ਚਮਕਾਓ। ਸਾਫ਼ ਤੇ ਪ੍ਰੈਸ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਕੱਪੜੇ ਪਾਓ। ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ। ਚੰਗਾ ਦਿਸਣ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਜਵੇ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

2. ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਗੁਣਕ ਨੂੰ ਗੁਆ ਦੇਣ ਦਾ ਭਰ

ਚੰਗੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇਣ ਦੀ ਦੁਹੜੀ ਕੰਮਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਲਓ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਣਕਾਂ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

3. ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋ ਜਾਣ ਦਾ ਭਰ

ਚਿੰਤਾ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਗਵਾਉਣ ਦੀ ਥਾਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਲਾਓ।

4. ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਟਰੋਲ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਾਹਰ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਭਰ

ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਵੱਲ ਨਾ ਜਾਓ। ਆਪਣੇ ਬਗੀਚੇ ਵਿੱਚ ਜਾ ਕੇ ਤੀਲੇ ਤੇ ਘਾਹ ਸਾਫ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਖੇਡੋ। ਫਿਲਮ ਦੇਖਣ ਜਾਓ।

5. ਕਿਸੇ ਟਿੱਪਣੀ ਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਰੀਰਿਕ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਭਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਟਰੋਲ ਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋਵੋ। ਜਿਵੇਂ ਬਿਜਲੀ ਡਿੱਗਣਾ, ਤੂਫ਼ਾਨ ਆਉਣਾ, ਜਾਂ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਦੇ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦਾ ਭਰ

ਦੁਜਿਆਂ ਦੇ ਭਰ 'ਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੋ। ਦੁਜਿਆਂ ਦੇ ਭਰ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਾਰਥਨਾ ਕਰੋ।

ਕਿਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਭਰ

ਇਲਾਜ

6. ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਕੀ ਸੋਚਣਗੇ ਜਾਂ ਕੀ ਕੀਹਣਗੇ ਦਾ ਭਰ

ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਉਹ ਠੀਕ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿਓ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੇ ਬਿਨਾਂ ਨੁਕਤਾਚੀਨੀ ਕਰਵਾਏ ਬਗੈਰ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

7. ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਜਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦਾ ਭਰ

ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਿਰਣਾ ਲਓ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਨਿਰਣਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਅਕਲ ਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿਰਣੇ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖੋ।

8. ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਭਰ

ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੈ।

ਭਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਦੋ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ :

1. ਭਰ ਦੇ ਅਸਲੀ ਕਾਰਨ ਦਾ ਪਤਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਵੀ ਤੈਅ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਭਰ ਰਹੇ ਹੋ।

2. ਫਿਰ ਉਦਮ ਕਰੋ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਝੂਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਤੇ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਭਿਜਕਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਭਰ ਵਧਦਾ ਹੀ ਹੈ, ਘੱਟ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸ ਲਈ ਏਰ ਨਾ ਕਰੋ, ਬਲਕਿ ਇਕਦਮ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁਝ ਜਾਓ ਨਿਰਣਾਇਕ ਢੰਗ ਨਾਲ।

ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਦਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਖਰਾਬ ਯਾਦਦਾਸਤ ।

ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕਿਸੇ ਬੈਂਕ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ 'ਦਿਮਾਗ' ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਇਹ ਇਕੱਠ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਯਾਦਦਾਸਤ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣ ਬੈਠਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਦਰਅਸਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਕੀ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ?'

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦਾ ਬੈਂਕ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਢੇਰ ਵਿੱਚੋਂ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਨਪਸੰਦ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਹੀ ਉਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਪਲਾਇਰ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਟੇਲਰ ਬੜਾ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ-ਪਾਤਰ ਹੈ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਧੋਖਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਜਾਕੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਕੁਝ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢ ਕੇ ਦਿਉ ਜਿਹਨਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਿੱਧ ਹੋਵੇ ਕਿ ਮੈਂ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਬਚਾਬਰ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹਾਂ।' ਉਹ ਕਹੇਗਾ, 'ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ ! ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਏ ਸੀ ? ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੀ ਛੇਵੀ ਕਲਾਸ ਦੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਸੀ ... ਯਾਦ ਕਰੋ ...'

ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ ਇੱਕ ਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਨਤੀਜਾ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਯੋਗ ਤੇ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ।

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਟੇਲਰ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹੋ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ, ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਿਰਣਾ ਲੈਣਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਸਕੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਹੌਸਲਾ ਮਿਲੇ ?'

ਤੇ ਇਸਦੇ ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਬਿਲਕੁਲ, ਸਰ,' ਪਰ ਇਸ ਬਾਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸਾਬਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। 'ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਸੀ ... ਯਾਦ ਕਰੋ ਜਨਾਬ ਸਮਿਥ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕਿੰਨਾ ਭਰੋਸਾ ਸੀ... ਯਾਦ ਕਰੋ ਤੁਹਾਡੇ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ .. ਯਾਦ ਕਰੋ ...'

ਮਿਸਟਰ ਟੇਲਰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਕੇ ਦੇਣਗੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਸੀਂ ਕੱਢਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਅਖ਼ੀਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।

ਇਥੇ ਦੇ ਉਪਾਅ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਉਪਯੋਗ ਤੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਉ। ਹਰ ਬੰਦੇ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਨਾਪਸੰਦ, ਮੁਸ਼ਕਿਲ, ਨਿਰਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਅਸਫਲ ਤੇ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਬੁਰੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦਿਲ ਨਾਲ ਲਾ ਕੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬੇਸ਼ੁਆਈ ਸੀਬਿਡੀਆਂ ਨੂੰ ਬਾਰ-ਬਾਰ ਯਾਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੁ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯਾਦਾਂ 'ਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਮ੍ਹਾਂ ਹੋ ਜਾਣ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੇ। ਰਾਤ ਨੂੰ ਵੀ ਉਹ ਜਿਸ ਘਟਨਾ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋਏ ਸੋਣਗੇ, ਉਹ ਦਿਨੇ ਹੋਈ ਫੋਈ ਬੇਸ਼ੁਆਈ ਘਟਨਾ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਪੂਰਨ ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। 'ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚਲੇਗੀ ਜੇਕਰ ਹਰ ਸਵੇਰੇ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਏ ਮੁੰਨੀਆਂ ਮਿੱਟੀ ਉਸ ਦੀ ਕੁੱਕ ਕੇਸ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦਿਉ ? ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਨਦਾਰ ਇੰਜਨ ਬੈਠ ਨਹੀਂ ਜਾਏਗਾ ? ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨਾਲ ਜੋ ਵੀ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ? ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਜਮ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਾਪਸੰਦ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਮਾਗੀ ਮੋਟਰ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬੇਲੋੜੀ ਟੁੱਟ-ਫੁੱਟ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਤੋਂ ਫਿਕਰ, ਚੈਂਹਦੀ ਕਲਾ ਤੇ ਹੀਣਤਾ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੜਕ ਦੇ ਕੰਢੇ ਤੇ ਹੀ ਖੜਾ ਰਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਡੀਆਂ ਤੇ ਫਰਾਟੇ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਐਸਾ ਕਰੋ : ਉਹਨਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕੱਲੇ ਹੋਵੋ-ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਜਾਂ ਇੱਕੱਲੇ ਖਾਣਾ ਖਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ - ਮਿੱਠੀਆਂ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ 'ਚ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਪਾਵੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੱਧਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ 'ਮੈਂ ਸੱਚਮੁਚ ਚੰਗਾ ਹਾਂ' ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜਗਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸਰੀਰ ਵੀ ਤੰਦਰੁਸਤ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ। ਸੌਣ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੀ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰ ਦਿਓ। ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ

ਕਰੇ। ਇਹ ਸੋਚ ਕਿ ਕਿੰਨੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਰ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸ਼ੁਕਰ ਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪਤੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਬੱਚੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ, ਤੁਹਾਡੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅੱਜ ਕਰਦੇ ਹੋ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉ ਕਿ ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੀਉਂਦੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।

2. ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਕੱਢੋ : ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਸ਼ਿਕਾਗੋ ਅੰਦਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਫਰਮ ਦੇ ਨਾਲ ਕਰੀਬੀ ਤੌਰ ਤੇ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਹ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਂਦੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲੇ ਵਿਆਹਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਿਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਿਤ ਹੁੰਦੇ ਸਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਫਰਮ ਦੇ ਮੁੱਖੀ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਤੇ ਉਸਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸਾਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੰਤੁਲਿਤ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੋਕ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਕਰ ਲੈਣ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਕਦੇ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਪਵੇਗੀ।'

‘ਉਹ ਕੀ?’ ਮੈਂ ਉਤਸੁਕਤਾ ਨਾਲ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਕੇਵਲ ਇੰਨੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰ ਦਿਓ, ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਉਹ ਵਿਚਾਰ ਦੈਂਤ ਬਣ ਜਾਣ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰ ਦੇਣ।’

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ‘ਮੈਂ ਜਿਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ,’ ‘ਦਿਮਾਗੀ ਖੌਫ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਆਹ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤੀਆਂ ਤਕਲੀਫਾਂ ‘ਹਨੀਮੂਨ ਦੈਂਤ’ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਨੀਮੂਨ ਉੱਨਾ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਜਿੰਨਾਂ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋਵੇਂ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣ। ਪਰ ਉਸ ਯਾਦ ਨੂੰ ਦਫਨਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਲੋਕ ਸੈਂਕੜੇ ਵਾਰ ਉਸ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤਕ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹੁਤਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਮੁਸੀਬਤ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦਾ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪੰਜ ਜਾਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।’

‘ਆਮ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ੍ਹ ਕਿੱਥੇ ਹੈ। ਇਹ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਕਲੀਫਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ੇਲਸ਼ਣ ਕਰਾਂ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਰਾਈ ਦਾ ਪਹਾੜ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ।’

‘ਕੋਈ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਦੈਂਤ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੋਸਤ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ। ‘ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ, ਅਸਫਲ ਰੋਮਾਂਸ, ਮਾੜਾ ਨਿਵੇਸ਼, ਜਵਾਨ ਹੋ ਰਹੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਵਿਉਂਤਾਰ ਨਾਲ ਨਿਰਾਸ਼ਾ - ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਆਮ ਦੈਂਤ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੁੰਦਿਆਂ ਦੇਖਿਆ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੈਂਤਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਨ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।’

ਇਹ ਤਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਬਾਰ-ਬਾਰ ਦੁਹਰਾਵਾਂਗੇ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਇਹ ਮਤਲਬ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇ ਰਹੇ ਹਾਂ ਤੇ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਾਦ-ਪਾਣੀ ਦੇਵਾਂਗੇ ਤਾਂ ਇਹ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਵੱਡਾ ਦੈਂਤ ਬਣਕੇ ਸਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਦਵੇਗਾ ਤੇ ਸਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ।

ਕਾਸਪੇਪਾਲਿਟਨ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਵਿੱਚ ਹੁਣੇ ਹੀ ਛਪੇ ਇੱਕ ਲੇਖ ‘ਦ ਡ੍ਰਾਈਵ ਟੁਵਰਡ ਸੇਲਫ-ਡਿਸਟ੍ਰੈਕਸ਼ਨ’ ਵਿੱਚ ਐਲਿਸ ਮਲਕਾਹੇ ਨੇ ਇਸ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ 30,000 ਅਮਰੀਕੀ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਤੇ 1,00,000 ਲੋਕ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਦੀ ਅਸਫਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਸਬੂਤ ਮਿਲੇ ਹਨ ਕਿ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ, ਘੱਟ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮਾਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕ ਸਰੀਰਿਕ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਰੂਹਾਨੀ ਆਤਮ-ਹੱਤਿਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਬੇਇੱਜ਼ਤ ਤੇ ਸਜ਼ਾ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ ਤੇ ਕੁੱਲ ਮਿਲਾਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ।’

ਜਿਸ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੋਸਤ ਦਾ ਮੈਂ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਰੋਕਿਆ ਜਿਹੜੀ ‘ਦਿਮਾਗੀ ਤੇ ਰੂਹਾਨੀ ਖੁਦਕਸ਼ੀ’ ਕਰਨ ਤੇ ਤੁਲੀ ਹੋਈ ਸੀ। ‘ਇਸ ਮਰੀਜ਼,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਦੀ ਉਮਰ ਪੈਂਤੀ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਸਦੇ ਦੋ ਬੱਚੇ ਸਨ। ਆਮ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਗੰਭੀਰ ਡਿਪ੍ਰੈਸ਼ਨ ਸੀ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਹਰ ਅਨੁਭਵ ਉਸਨੂੰ ਦੁੱਖਦ ਹੀ ਲੱਗਦਾ ਸੀ। ਉਸਦਾ ਸਕੂਲੀ ਜੀਵਨ, ਉਸਦਾ ਵਿਆਹ, ਬੱਚਿਆਂ ਦਾ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਵਾਂ ਤੇ ਉਹ ਰਹੀ ਸੀ - ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਸੁੱਖੀ ਵੀ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਬੀਤੇ ਕੱਲ੍ਹ ਦੀ ਕੁਚੀ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਅੱਜ ਵਿੱਚ ਰੰਗ ਭਰਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਅੱਜ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੇਵਲ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਤੇ ਹਨੇਰਾ ਹੀ ਨਜ਼ਰ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ।’

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੀ ਤਸਵੀਰ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਕੀ ਦਿਸ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇਥੇ ਅੱਜ ਰਾਤ ਤੂਫਾਨ ਆਉਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।’ ਇਹ ਉਸ ਤਸਵੀਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਕ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਸੀ। (ਇਹ ਤਸਵੀਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਆਇਲ ਪੇਂਟਿੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੂਰਜ ਅਸਮਾਨ ਦੇ ਹੇਠਲੇ ਪਾਸੇ ਹੈ। ਚਿੱਤਰ ਬਾਹਰ ਹੁਸ਼ਿਆਰੀ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਸੂਰਜ-ਨਿਕਲਣ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਵੀ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਸੂਰਜ-ਭੁੱਬਣ ਦਾ ਵੀ। ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਲੋਕ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਜਿਵੇਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਸ਼ਾਰਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸੂਰਜ-ਚੜ੍ਹਨ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਹੈ ਜਦੋਂਕਿ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਅਸਾਂਤ. ਡਿਪ੍ਰੈਸਡ ਬੰਦੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸ ਨੂੰ ਸੂਰਜ-ਭੁੱਬਣ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦੱਸਦੇ ਹਨ।)

ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਮੈਂ ਬੰਦੇ ਦੀ ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਬਦਲ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ ਸਹਿਯੋਗ ਦੇਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਸਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਔਰਤ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਹੀ ਸਿਖਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਨਾ ਦੇਖੇ ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਖੁਸ਼ੀ ਤੇ ਅਨੰਦ ਦੇ ਪਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇ। ਫੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਬੇਤਾ ਜਿਹਾ ਸੁਧਾਰ ਹੋਇਆ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਦਿਨ ਤਿੰਨ ਕਾਰਨ ਲਿਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਵੀਰਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਲਿਖੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਲੈਂਦਾ। ਇਹ ਸਿਲਸਿਲਾ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਤਾਂਈਂ ਚਲਦਾ ਰਿਹਾ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸੁਧਾਰ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਅੱਜ ਉਹ ਔਰਤ ਇੱਕ ਆਮ ਜਿੰਦਗੀ ਜੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਜਿੰਨੀ ਹੀ ਸੁੱਖੀ ਹੈ।’

ਜਦ ਇਸ ਇਸਤਰੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣੇ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਿਆ।

ਚਾਹੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਮੱਸਿਆ ਵੱਡੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਛੋਟੀ, ਇਲਾਜ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕੱਢਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦੇਵੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਵੇ।

ਦਿਮਾਗੀ ਦੌਰ ਨਾ ਬਣਾਉ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਬੇਸੁਆਦੀ ਵਿਚਾਰ ਕੱਢਣ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਯਾਦ ਆਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ

ਰੰਗੇ ਹਿੱਸਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਬੁਰੇ ਹਿੱਸਿਆਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਉ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਫ਼ਨਾ ਦਿਉ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਲਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਤੇ ਹੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ‘ਚੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਟਾ ਦਿਓ।

ਅਤੇ ਇਥੇ ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਗੱਲ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁਲਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰੋ ਤਾਂ ਬੁਰੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸੁੰਘੜਦੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਟੇਲਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਡਾ. ਮੈਲਵਿਨ ਐਸ. ਹੈਟਵਿਕ ਇੱਕ ਨਾਮੀ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਮੈਂਟ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਹਨ ਤੇ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਸਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਬਾਰੇ ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਜਦ ਜਾਗਣ ਵਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਸੁਖਦਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਅਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦ ਜਾਗਣ ਵਾਲੀ ਭਾਵਨਾ ਦੁਖਦਾਈ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਪਾਠਕ ਜਾਂ ਸ਼੍ਰੋਤ ਉਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਬੁਰੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸਾਡੀਆਂ ਚਾਹੀਆਂ ਗਈਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ਼ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਅਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ।’

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਯਾਦ ਨਾ ਕਰੀਏ ਤਾਂ ਬੇਸੁਆਦੀ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਕੱਢੋ। ਬਾਕੀ ਦੇ ਇਵੇਂ ਹੀ ਬੇਕਾਰ ਪਏ ਰਹਿਣ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਸਮਾਨ ਨੂੰ ਛੂਹ ਲਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗੇਗਾ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਲਾ ਫਤਹਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗੇਗਾ ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਵੀ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਵੱਲ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਅਗੇ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹੋ।

ਲੋਕ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਿਉਂ ਡਰਦੇ ਹਨ? ਜਦ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਐਨੇ ਆਤਮ-ਚੇਤਨ ਕਿਉਂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ? ਸਾਡੇ ਸੰਕੋਚ ਦੀ ਕੀ ਵਜਾਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ? ਅਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?

ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਡਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਵੀ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ‘ਠੀਕ ਪਹਿਲੂ’ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੋਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ

ਠੀਕ ਨਜ਼ਰੀਆ ਸਿੱਖਿਆ। ਉਸਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਸੱਚਮੁਚ ਦਿਲਚਸਪ ਹੈ।

‘ਦੂਜੇ ਸੰਸਾਰ-ਸੰਗ’ ‘ਚ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬਿਜਕਦਾ ਸੀ, ਹਰੇਕ ਤੋਂ ਡਰਦਾ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਚ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਮੈਂ ਉਸ ਵੇਲੇ ਕਿੰਨਾ ਸ਼ਰਮੀਲਾ ਤੇ ਸੰਕੋਚੀ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹੋਰ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਟ ਹਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਰੀਰਿਕ ਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਘਾਟਾਂ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਛਿਕਰ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰਾ ਜਨਮ ਹੀ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਹੋਇਆ ਹੈ।

‘ਫਿਰ ਨਸੀਬ ਨਾਲ ਮੈਂ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਚਲਾ ਗਿਆ ਤੇ ਉਥੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੇ ਇਸ ‘ਚੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਨਿਕਲ ਗਿਆ। 1942 ਤੇ 1943 ਦੌਰਾਨ ਜਦ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰਾਂ ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਫਸਰ ਦੇ ਰੂਪ ‘ਚ ਤੈਨਾਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਪਰੀਖਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਰੰਗਰੂਟਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨੇ ਦੇਖਦਾ ਸੀ, ਮੇਰੇ ਮਨ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਡਰ ਉੱਠਾ ਹੀ ਘਟ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

‘ਸੈਂਕੜਿਆਂ ਦੀ ਤਾਦਾਦ’ ‘ਚ ਲੋਕ ਖੜੇ ਹੋਏ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਕਪੜੇ ਲਾਹੇ ਹੋਏ ਤੇ ਤਕਰੀਬਨ ਸਾਰੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿੱਖ ਰਹੇ ਸਨ। ਹਾਂ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮੋਟੇ ਸਨ ਤੇ ਕੁਝ ਪਤਲੇ, ਕੁਝ ਲੰਮੇ ਸਨ ਤੇ ਕੁਝ ਗਿੱਠੇ ਪਰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸਨ, ਸਾਰੇ ਹੀ ਇਕੱਲਾਪਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹੀ ਲੋਕ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੋਇਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਕਿਸਾਨ ਸਨ, ਕੁਝ ਸੇਲਜਮੈਨ, ਕੁਝ ਬਲਿਊ ਕਾਲਰ ਵਰਕਰ ਤੇ ਕੁਝ ਇਵੇਂ ਹੀ ਸੜਕਾਂ ਤੇ ਖਾਕ ਛਾਣਿਆਂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਕੁਝ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਲੋਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਪਰ ਭਰਤੀ ਕੇਂਦਰ ਤੇ ਉਹ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਦਿੱਖ ਰਹੇ ਸਨ।

‘ਤਦ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸੋਚੀ। ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਾਬਰਤਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਅਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਵੀ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ। ਉਸ ਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਵੀ ਤਰੱਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਵੀ ਆਰਾਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

ਹੁਣ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ। ਕੀ ਇਹ ਗੱਲ ਕੰਮ ਦੀ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਸਾਹਮਣੇ

ਵਾਲਾ ਮੇਰੇ ਵਰਗਾ ਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਡਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ?

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦੇ ਇਹ ਦੋ ਹੀ ਤਰੀਕੇ ਹਨ :

1. **ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ** - ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰਖੋ : ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਰ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਤਾਂ ਜਦ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲੋ ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ, ‘ਅਸੀਂ ਦੋ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕ ਮਿਲਕੇ ਕਿਸੇ ਆਪਸੀ ਮੁਨਾਫੇ ਜਾਂ ਰੁਚੀ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ।’

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬਿਜਨਸ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਫੋਨ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਸੁਝਾਏ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਲਿਆ ਹੈ। ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਦੀ ਕਿਹੜੀ ਗੱਲ ਨੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ,’ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ। ‘ਕਿਹੜੀ ਗੱਲ ਨੇ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ। ‘ਮੈਨੂੰ ਉਸਦਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਤਾਂ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਵੜਦੇ ਸਮੇਂ ਡਰੇ ਤੇ ਸਹਿਮੇ ਹੋਏ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤੇ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗਾਇ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਤਰੀਕੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਭਿਖਰੀਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਸੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਆਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ।’

‘ਪਰ ‘ਜੀ’ ਦਾ ਵਿਉਹਾਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਨਮਾਨ ਦਿਖਾਇਆ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਤੀ ਵੀ ਸਨਮਾਨ ਦਿਖਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਤੋਂ ਜਿੰਨੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ, ਉਸਨੇ ਵੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਤਕਰੀਬਨ ਉਨੇ ਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇ। ਉਹ ਕੋਈ ਚੂਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਅਸਲੀ ਮਰਦ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਇਆ।’

ਆਪਣੇ ਮਹੱਤਵ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਸੰਤੁਲਿਤ ਰਵੱਈਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕਦਾ।

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਵੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੀ। ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਵੀ ਉਹੀ ਰੁਚੀਆਂ, ਇਛਾਵਾਂ

ਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵੀ ਹਨ।

2. **ਸਮਝਣ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ** - ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਖੰਭ ਕਤਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਲੱਤਾਂ ਖਿੱਚਣੀਆਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਬੁਰਾਈ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ; ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਨੂੰ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ 'ਚ ਵੱਡੇ-ਵੱਡੇ ਛੇਕ ਕਰ ਦੇਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗੇਗਾ ਕਿ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਚੁੱਕੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਜਵਾਨ ਹਮਲਾਵਰ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਢਾਲ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਉਸ ਹਮਲਾਵਰ ਲਈ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਚੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨ ਲਈ ਕਮਰ ਕੱਸ ਕੇ ਬੈਠਾ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਮਫਿਸ ਹੋਟਲ ਦੀ ਰਿਜ਼ਰਵੇਸ਼ਨ ਡੈਸਕ ਤੇ ਮੈਂ ਸਿਖਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸ਼ਾਮ ਦੇ 5 ਵਜੇ ਸਨ ਤੇ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਮਹਿਮਾਨਾਂ ਦਾ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਲਰਕ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਦੱਸਿਆ। ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਫੈਸ ਸਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸਿੰਗਲ ਰੂਮ ਬੁੱਕ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਹੈ।'

'ਸਿੰਗਲ,' ਉਹ ਬੰਦਾ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਚੀਕਿਆ, 'ਮੈਂ ਤਾਂ ਭਬਲ ਰੂਮ ਦਾ ਆਰਡਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।'

ਕਲਰਕ ਨੇ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਦੇਖ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ, ਸਰ।' ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਦੇਖਕੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੁਆਫ਼ ਕਰਨਾ, ਸਰ। ਤੁਹਾਡੇ ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਵਿੱਚ ਸਾਫ਼ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਕਿ ਸਿੰਗਲ ਰੂਮ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਖਾਲੀ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਭਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਦੇ ਦਿੰਦਾ ਪਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇਸ ਵੇਲੇ ਕੋਈ ਭਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਖਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਕੋਪਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕ ਚੀਕਿਆ, 'ਭਾਤ 'ਚ ਜਾਏ ਕਿ ਟੈਲੀਗ੍ਰਾਮ ਵਿੱਚ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ਮੈਨੂੰ ਤਾਂ ਭਬਲ ਬੈਡਰੂਮ ਹੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਇਸ ਲਹਿਜੇ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ, 'ਤੂੰ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਮੈਂ ਕੌਣ ਹਾਂ ਤੇ ਉਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਇਥੇ ਤੱਕ ਆ ਗਿਆ 'ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਦੇਖ ਲਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢਵਾ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੈਂ ਤੈਨੂੰ ਇਥੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣ ਦਿਆਂਗਾ।'

ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਹਮਲੇ ਦੀ ਇਸ ਬੋਛਾਰ ਨੂੰ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਸਹਿਣ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਸਰ, ਮੁਆਫ਼ ਕਰੋ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਪਾਲਨ ਕੀਤਾ ਹੈ।'

ਆਖ਼ਰਕਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕ ਜਿਹੜਾ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਅੱਗ-ਬਬੂਲਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਬੋਲਿਆ, 'ਜਾਹੇ ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਮਰਾ ਵੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਵੀ ਮੈਂ ਇਸ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਠਹਿਰਾਂਗਾ।' ਤੇ ਇਹ ਕਹਿ ਕੇ ਹੋਟਲ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਡੈਸਕ ਤੇ ਪਹੁੰਚਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕਲਰਕ ਇਸ ਬਦਤਮੀਜ਼ੀ ਭਰੇ ਵਿਉਹਾਰ ਕਾਰਨ ਵਿੱਚਲਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਜਦ ਉਸਨੇ ਮੇਰਾ ਸੁਆਗਤ ਮਿੱਠੀ ਆਵਾਜ਼ ਨਾਲ 'ਗੁਡ ਇਵਨਿੰਗ ਸਰ' ਕਹਿ ਕੇ ਕੀਤਾ। ਜਦ ਉਹ ਮੇਰੇ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਢੰਗ ਪਸੰਦ ਆਇਆ। ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਤੇ ਜਬਰਦਸਤ ਕੰਟਰੋਲ ਹੈ।'

'ਸਰ,' ਕਲਰਕ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੰਦਿਆਂ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੋ ਰਿਹਾ। ਮੈਂ ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਲੀ ਦਾ ਬਕਰਾ ਸੀ। ਜਾਇਦ ਉਸ ਵਿਚਾਰੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਤੋਂ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਹੋਵੇਗੀ ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਬਿਜਨਸ ਚੋਪਟ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਪੀੜਤ ਹੋਵੇ ਤੇ ਇਹ ਉਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਨਹਿਰਾ ਮੌਕਾ ਸੀ ਜਦ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸ਼ਕਤੀ ਸਿੱਧ ਕਰ ਸਕੇ। ਮੈਂ ਉਹ ਬੰਦਾ ਸੀ ਜਿਸ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਭੜਾਸ ਕੱਢ ਸਕਦਾ ਸੀ।'

ਕਲਰਕ ਨੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਜੋੜਿਆ, 'ਅੰਦਰੋਂ ਜਾਇਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਭਲਾ ਬੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।'

ਲਿਫਟ ਵੱਲ ਵਧਦੇ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, 'ਅੰਦਰੋਂ ਜਾਇਦ ਉਹ ਬਹੁਤ ਭਲਾ ਬੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।'

ਜਦ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਲਾਈਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰ ਲਉ। ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਰਖੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਭੜਾਸ ਕੱਢ ਲੈਣ ਦਿਓ ਤੇ ਫਿਰ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਓ।

ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੀ ਕਾਪੀ ਜਾਂਚਦੇ ਵਕਤ ਇੱਕ ਕਾਪੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਇਸ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਪੂਰੇ ਸਾਲ ਸਮੂਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਤੇ

ਪਿਛਲੇ ਟੈਸਟਾਂ 'ਚ ਇਹ ਸਾਬਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਸੀ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਰੀਖਿਆ ਦੀ ਕਾਪੀ ਕੁਝ ਹੋਰ ਹੀ ਕਹਿ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਅਨੁਮਾਨ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨੰਬਰ ਲੈ ਕੇ ਆਵੇਗਾ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਸਦੇ ਨੰਬਰ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਆ ਰਹੇ ਸਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸਕੱਤਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਉਸ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦ ਲਏ।

ਛੇਤੀ ਹੀ ਪਾਲ ਡਬਲਿਊ. ਉਥੇ ਆਇਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਬੂਰੇ ਦੌਰ 'ਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਬੈਠਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਹੋਇਆ, ਪਾਲ ? ਤੁਸੀਂ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਆਸ ਨਹੀਂ ਸੀ।'

ਪਾਲ ਸਸਪੈਂਸ ਵਿੱਚ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਦੇਖਦਿਆਂ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਸਹ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖ ਲਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੀ ਹਾਲਤ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ। ਮੈਂ ਕੋਈ ਸਵਾਲ ਨੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ। ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਨਕਲ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਨਾਲ ਪਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿਉਂ ਨਾ ਬੇਈਮਾਨੀ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲੈ ਲਵਾਂ ?'

ਉਹ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਪਰ ਇੱਕ ਬਾਰ ਜਦ ਉਸਨੇ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਤਾ, ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਚੁਪ ਹੋਣ ਦਾ ਨਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਿਹਾ ਸੀ। 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਉਗੇ। ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦਾ ਨਿਯਮ ਤਾਂ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚੀਟਿੰਗ ਕਰੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।'

ਇਥੇ ਪਾਲ ਨੇ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੀ ਇੱਜ਼ਤ ਖਾਕ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ, ਉਸਦੀ ਪੂਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੂਰੇ ਨਤੀਜੇ ਹੋਣਗੇ। ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣ ਬਾਸ ਵੀ ਕਰੋ। ਚੁੱਪ ਕਰਕੇ ਬੈਠ ਜਾਓ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਦੱਸ ਦਿਆਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦੱਸਿਆ, ਤਦੇ ਤੱਕ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਦੁੱਖ ਹੈ, ਪਾਲ ਕਿ ਤੂੰ ਨਕਲ ਕੀਤੀ।'

ਫਿਰ ਮੈਂ ਅੱਗੇ ਬੋਲਿਆ, 'ਪਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਕੀ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ?'

ਹੁਣ ਉਹ ਥੋੜਾ ਸਾਂਤ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਪਲ ਠਹਿਰਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਜੁਆਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਡਾਕਟਰ, ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰਾ ਅਸਲੀ ਟੀਚਾ ਤਾਂ ਜਿਉਣ ਦਾ ਢੰਗ ਸਿੱਖਣਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਨੋਰਥ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹਾਂ।'

'ਅਸੀਂ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ', ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਏ।'

'ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪਰਚੀ ਤੋਂ ਨਕਲ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੇਸਣ ਲੱਗੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧ ਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਜਾਗ ਪਈ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਤੂੰ ਕਿਹਾ ਇਸ ਦੇ ਬਾਅਦ ਤੇਰੀ ਹਾਲਤ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ।'

'ਜਿਆਦਾਤਰ ਵਾਰੀ ਹੁੰਦਾ ਇਹ ਹੈ ਪਾਲ, ਕਿ ਸਹੀ ਤੇ ਗ਼ਲਤ ਦਾ ਮਸਲਾ ਅਸੀਂ ਨੈਤਿਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲਉ, ਮੈਂ ਇਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਭਾਸ਼ਣ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਨਾ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਠੀਕ ਜਾਂ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਪ੍ਰਵਚਨ ਦੇਣ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਹਾਂ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਵਿਉਂਤਾਰਿਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਨਜ਼ਰਸਾਨੀ ਕਰੀਏ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਖ਼ਿਲਾਫ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ਼ ਲਗਾਤਾਰ ਇਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਕਿ ਮੈਂ ਫਤਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਕੀ ਮੈਂ ਫਤਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ ?'

'ਪਾਲ, ਮੈਂ ਅੱਗ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰਾਂ ਦੀ ਇੰਨੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚਾਹ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤ ਸੀ। ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਮੌਕੇ ਆਉਣਗੇ ਜਦੋਂ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਗ਼ਲਤ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਲਾਲਚ ਮੌਜੂਦ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ, ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੀ ਬੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੋਈ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣਾ ਚਾਹੋਗੇ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਜਾਣ-ਬੁਝ ਕੇ ਗ਼ਲਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਕੇ ਉਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਮਜ਼ਬੂਰ ਕਰ ਦਿਉਗੇ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਤਾਂ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉਸੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ, ਤਨਾਅ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਵੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣ ਲਗੋਗੇ, 'ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ?' ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੇ ਮਨ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਗੇ। ਇਸ ਗੱਲ

ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹੀ ਗੁਾਹਕ ਨੂੰ ਦੂਜੀ, ਤੀਜੀ, ਚੌਥੀ ਤੇ ਕਈ ਵਾਰੀ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਗੁਆ ਦਿਉਗੇ। ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ 'ਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗਲਤ ਸੇਲਸ ਤਕਨੀਕਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਨੂੰ ਸੱਟ ਤਾਂ ਪਹੁੰਚਾਉਣਗੀਆਂ ਹੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ ਨੂੰ ਵੀ ਘੱਟ ਕਰ ਦੇਣਗੀਆਂ।'

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਪਾਲ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਦ ਕਿਸੇ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਜਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਸਤਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਔਰਤ ਦੇ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਪ੍ਰੇਮ-ਸੰਬੰਧਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦਿਨ-ਰਾਤ ਇਹੀ ਸੋਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ? ਕੀ ਉਸਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ?' ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਸਦਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ।

ਮੈਂ ਪਾਲ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਕਈ ਮੁਜਰਿਮ ਕੋਈ ਸਬੂਤ ਜਾਂ ਸੰਕੇਤ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੇ, ਫਿਰ ਵੀ ਉਹ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਫੜੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੁਜਰਿਮਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਵਿਉਂਤਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਇਹ ਸਮਝ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੋਈ ਗਲਤ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੱਕੀ ਆਦਮੀਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਹੋਣ, ਸਹੀ ਸੋਚਣ ਤੇ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਵਿਉਂਤਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਅੰਦਰ ਕੈਂਸਰ ਦੀ ਬੀਮਾਰੀ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦੇ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਇਹ ਕੈਂਸਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਸਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਾ ਕਰੋ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਸਤਾਉਣ ਲੱਗੇ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਫੜਿਆ ਜਾਵਾਂਗਾ? ਕੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇਗਾ? ਕੀ ਮੈਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗਾ?'

ਧੋਖਾ ਦੇ ਕੇ ਤੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਲਿਆਉਣੇ ਮਤਲਬ ਕਿ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰੋ।

ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿ ਪਾਲ ਨੂੰ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲ ਗਈ। ਉਸਨੇ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਹਾਰਕ ਮੁੱਲ ਸਮਝ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਬੈਠ ਜਾਵੇ ਤੇ ਇੱਕ ਬਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦੇਵੇ। ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਸੁਆਲ ਕੀਤਾ, 'ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕੱਢੋਗੇ?' ਮੇਰਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਬੇਦਖਲੀ ਦੇ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਪਰ, ਜੇਕਰ

ਅਸੀਂ ਧੋਖਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿਆਂਗੇ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਅੱਧ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਧੋਖਾ ਦੇਣ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਢ ਦਿਆਂਗੇ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਤਾਲਾ ਲਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ।'

'ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਤੂੰ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰੇ।'

'ਬਿਲਕੁਲ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਦਿੱਤੀ। ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਨਾਂ ਸੀ ਫਿਫਟੀ ਇਅਰਸ ਵਿਥ ਦ ਗੋਲਡਨ ਰੂਲ। ਕਿਤਾਬ ਦਿੰਦਿਆਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਪਾਲ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ ਤੇ ਪੜ੍ਹਨ ਮਗਰੋਂ ਵਾਪਸ ਕਰ ਦੇਣਾ। ਜੇ. ਸੀ. ਪੇਨੀ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਠੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਕਾਰਣ ਉਹ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਅਮੀਰ ਆਦਮੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਗਏ।'

ਠੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਰਹਿੰਦੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਗਲਤ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਦੋ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਸਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਆ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਸਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਕਿ ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਗਲਤ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਭਰੋਸਾ ਉਠ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਠੀਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੋ। ਸਫਲ ਚਿੰਤਨ ਦਾ ਇਹੀ ਕਾਰਗਰ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ 25 ਵਾਰੀ ਪੜ੍ਹਨ ਲਾਇੱਕ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਦੇ ਰਹੋ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੈਠ ਨਾ ਜਾਏ : **'ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਚਿੰਤਨ ਲਈ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਣ ਕੰਮ ਕਰੋ।'**

ਮਹਾਨ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਡਾ. ਜਾਰਜ ਡਬਲਿਊ. ਕ੍ਰੋਨ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕਿਤਾਬ ਅਪਲਾਇਡ ਸਾਇਕੋਲੋਜੀ (ਸਿਕਾਗੋ : ਹਾਰਪਰਿਨਸ ਸਿੰਡੀਕੇਟ ਇੰਕ. 1950) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, 'ਯਾਦ ਰਖੋ, ਕੰਮ ਹੀ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਦੇ ਮੋਹਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।' ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਜਜ਼ਬਾਤਾਂ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਵਿਆਹੁਤਾ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਉਲਝਨਾਂ ਤੇ

ਗਲਤਫਹਿਮੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਚੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣੇ। ਹਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੀਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਤੇ ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਚੰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਜਾਗ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਦੇ ਨਾਲ ਡੇਟ ਤੇ ਜਾਉ, ਉਸਦਾ ਚੁੰਮਾਂ ਲਓ, ਹਰ ਦਿਨ ਉਸਦੀ ਸੱਚੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਰੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਿਆਰ ਦੇ ਘੱਟ ਹੋਣ ਦੀ ਫਿਕਰ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰਨੀ ਪਵੇ। ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੇਮ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਪ੍ਰੇਮ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਵੀ ਪੈਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਸਰੀਰਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਜੇਕਰ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਵੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਝੁਕਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਪੀਰੀਅਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਜੇਕਰ, ਤਿਉੜੀਆਂ ਚੜ੍ਹਾ ਕੇ ਵੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿਉੜੀਆਂ ਚੜ੍ਹਾਉਣ ਦੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ ਆ ਗਏ ਹੋ।

ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਸੌਖਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤੇ ਕਾਬੂ ਕਰ ਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਆਪਣਾ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸੰਕੋਚ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਭਿਜਕ ਨੂੰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਕੇਵਲ ਕੁਝ ਆਮ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕਰਨ : ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਗਰਮਜੋਸ਼ੀ ਨਾਲ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਸਿਧਾ ਹੀ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਡੀਜੀ ਗੱਲ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਕੇ ਮੈਨੂੰ ਬੜੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।'

ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਆਮ ਜਿਹੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਭਿਜਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਇੱਕਦਮ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਸੈ-ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਭਰਪੂਰ ਕਿਰਿਆ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਹੀ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਨ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕਰੋ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਜਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪੰਜ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇ ਕੇ ਪੜ੍ਹੋ। ਫਿਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਾਫ਼ੀ ਵਧਿਆ ਹੋਇਆ ਪਾਵੋਗੇ।

1. **ਅਗਲੀ ਕਤਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠੋ :-** ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਜਾਂ ਚਰਚ ਜਾਂ ਕਲਾਸਰੂਮ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭਾ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਗੌਰ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਪਿਛਲੀਆਂ ਸੀਟਾਂ

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਭਰ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ? ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਪਿਛਲੀਆਂ ਲਾਈਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਲਈ ਬੈਠਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੁ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਉਣ ਤੇ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਤੋਂ ਇਸ ਲਈ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਅੱਗੇ ਬੈਠਣ ਨਾਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਅਗੇ ਤੋਂ ਇਹ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਅਗੇ ਬੈਠ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬੈਠੋ। ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ ਕਿ ਅੱਗੇ ਬੈਠਣ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੇੜਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. **ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ :-** ਬੰਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਨਾਲ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਬਾਰੇ ਕਾਫ਼ੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿੱਧਾ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਇੱਕਦਮ ਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਬੰਦਾ ਕੀ ਛੁਪਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਇਹ ਬੰਦਾ ਕਿਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ? ਕੀ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਇਸ ਦੇ ਕੀ ਇਰਾਦੇ ਹਨ ?'

ਆਮ ਕਰਕੇ, ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਪਤਾ ਚਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਹਿਲੀ ਇਹ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣ ਤੇ ਬੇਆਰਾਮੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।' ਜਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਨਾ ਮਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਇਹ ਗੱਲ ਪਤਾ ਚਲਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਵੇ। ਮੈਨੂੰ ਡਰ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਵਾਂਗਾ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਜਾਵੋਗੇ।'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਚੰਗੀ ਛਾਪ ਨਹੀਂ ਛੱਡ ਪਾਉਂਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਸੈ-ਭਰੋਸੇ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ।' ਇਸ ਡਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦਾ ਇਹੀ ਢੰਗ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਈਮਾਨਦਾਰ ਤੇ ਸੱਚਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਜੋ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ ਉਸ ਤੇ ਪੂਰਾ ਯਕੀਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਲਬਾਲਬ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ।'

ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਤੋਂ ਕੰਮ ਲਓ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਪਾ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਆ ਜਾਵੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲਗ ਜਾਵੇਗਾ।

3. 25 ਫੀਸਦੀ ਤੇਜ਼ ਚਲੋ :- ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਛੋਟਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਕਾਉਂਟੀ ਸੀਟ ਤੇ ਜਾਣਾ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੌਚਕ ਅਨੁਭਵ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਤੇ ਅਸੀਂ ਕਾਰ 'ਚ ਮੁੜ ਆਉਂਦੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਮਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕਿਹਾ ਕਰਦੀ ਸੀ, 'ਭੈਵੀ, ਇਥੇ ਥੋੜੀ ਦੇਰ ਚੁਪ ਹੋ ਕੇ ਬੈਠੋ ਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਵੇਂ ਟੁਰ-ਫਿਰ ਰਹੇ ਹਨ।'

ਮਾਂ ਇਸ ਖੇਡ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੇਡਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਕਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਉਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਜਿਹਾ ਦਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹੈ?' ਜਾਂ, 'ਤੈਨੂੰ ਕੀ ਲਗਦਾ ਹੈ ਉਹ ਇਸਤਰੀ ਕੀ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ?' ਜਾਂ, 'ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖੋ। ਉਹ ਕੋਹਰੇ ਵਿੱਚ ਲਿਪਟਿਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।'

ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਣਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਬੜਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਸੀ। ਮਨ-ਪਰਚਾਵੇ ਦਾ ਇਹ ਢੰਗ ਫਿਲਮ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਸਸਤਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ (ਮੈਨੂੰ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਇਸ ਖੇਡ ਨੂੰ ਖੇਡਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਇਹ ਵੀ ਸੀ) ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਸਿਖਿਆ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਿਲਦੀ ਸੀ।

ਮੈਂ ਹੁਣ ਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਕਾਰੀਡਾਰ ਵਿੱਚ, ਲਾਬੀ ਵਿੱਚ, ਫੁੱਟਪਾਥ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਸਮਝ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦਿਮਾਗੀ ਹਾਲਤ ਕਿਵੇਂ ਹੈ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਝੁਕੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਮੁਦਰਾਵਾਂ ਤੇ ਸੁਸਤ ਚਾਲ ਦਾ ਸਬੰਧ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ, ਆਪਣੇ ਆਸੇ-ਪਾਸੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਨਾਪਸੰਦ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਜੋੜਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਇਹ ਵੀ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੁਦਰਾ ਤੇ ਆਪਣੀ ਟੁਰਨ ਦੀ ਗਤੀ ਨੂੰ ਬਦਲਕੇ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਦੇਖੋ, ਜੇਕਰ ਦੇਖੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਰੀਰਿਕ ਕਿਰਿਆ ਦਿਮਾਗੀ ਕਿਰਿਆ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਹਾਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਸੱਟ ਖਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਉਹ ਮਰਿਆ-ਮਰਿਆ ਚਲਦਾ ਹੈ, ਸੁਸਤ ਚਲਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜ਼ੀਰੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਔਸਤਨ ਲੋਕ 'ਔਸਤ' ਚਾਲ ਚਲਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ 'ਔਸਤ' ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ

ਤੇ ਚਿਹਰੇ ਤੇ ਲਿਖਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਨਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਇੱਕ ਤੀਜਾ ਸਮੂਹ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਬਲ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਮ ਬੰਦਿਆਂ ਤੋਂ ਤੇਜ਼ ਚਲਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਵਿੱਚ ਫੁਰਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਾਲ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਦੱਸਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਲਈ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਗ੍ਹਾ ਤੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਮੈਂ 15 ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਕਰਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ।'

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ 25 ਫੀਸਦੀ ਤੇਜ਼ ਚਲਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ। ਆਪਣੇ ਮੋਢਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਕਰ ਲਓ, ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਕਰ ਲਓ, ਤੇ ਥੋੜੇ ਤੇਜ਼ ਫਟਾਂ ਨਾਲ ਅਗੇ ਵਧੋ। ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਵਧ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਨਤੀਜਾ ਆਪ ਵੇਖੋ।

4. ਥੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ :- ਕਈ ਪਰਕਾਰ ਦੇ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਿਆਂ ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਬਹੁਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਤੇ ਕਾਬਲ ਬੰਦੇ ਚਰਚਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ। ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੂੰਹ ਨਹੀਂ ਖੁੱਲ੍ਹਦਾ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਜਾਂ ਉਹ ਥੋਲ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਦਾ ਕਾਰਨ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਇਹ ਚੁੱਪੀ-ਸਾਧਿਆ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, 'ਮੇਰਾ ਵਿਚਾਰ ਸਾਇਦ ਕੰਮ ਨਾ ਆਵੇ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੁਝ ਕਹਾਂਗਾ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਮੈਨੂੰ ਮੁੱਕੇ ਸਮਝਣ। ਇਸ ਲਈ ਚੰਗਾ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਚੁਪ ਬੈਠਾ ਰਹਾਂ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਸਮੂਹ ਦੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕ ਮੈਥੋਂ ਚੰਗਾ ਜਾਣਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਤਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿੰਨਾ ਨਾਸਮਝ ਹਾਂ।'

ਜਿੰਨੀ ਵਾਰੀ ਇਹ ਮੋਨੀ ਬਾਬਾ ਥੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸਮਰਥ ਤੇ ਹੀਣਾ ਬਣਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਕਰਕੇ ਉਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਇਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਵਾਅਦੇ ਕਰਦਾ ਹੈ (ਅੰਦਰੋਂ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਾਅਦਿਆਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵੇਗਾ) ਕਿ ਉਹ 'ਅਗਲੀ ਵਾਰ' ਮੌਕਾ ਪੈਣ ਤੇ ਜ਼ਰੂਰ ਥੋਲੇਗਾ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ : ਹਰ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਮੋਨੀ ਬਾਬਾ ਥੋਲਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ

ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਜਹਿਰ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੁੱਟ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੇ ਉਸਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉੱਨਾ ਹੀ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੋਲਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉੱਨਾ ਹੀ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਬੋਲਣਾ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੌਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਹ ਆਦਤ ਵਿਟਾਮਿਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਹਰ ਖਿਯਾਨ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਦਾ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਵੋ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਬਿਜਨਸ ਵਾਰਤਾ, ਕਮੇਟੀ ਮੀਟਿੰਗ, ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਫੋਰਮ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲਵੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਕੁਝ ਨ ਕੁਝ ਬੋਲੋ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ 'ਚ ਕੋਈ ਅਪਵਾਦ ਨਾ ਰਖੋ। ਕੋਈ ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ, ਕੋਈ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ, ਕੋਈ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ ਤੇ ਆਖਰ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਾ ਬੋਲੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਭਿਜਕ ਛੱਡਣੀ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮੁਰਖ ਦਿਖਣ ਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਫਿਕਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਮੁਰਖ ਨਹੀਂ ਦਿਖੋਗੇ। ਅਗਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਸਹਿਮਤ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਜ਼ਰੂਰ ਸਹਿਮਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਰਨਾ ਛੱਡ ਦਿਓ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਕਦੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਕਰ ਸਕਾਂਗਾ ?'

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੀਡਰ ਦਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੀ ਵੱਲ ਖਿੱਚਣ ਦਾ ਟੀਚਾ ਮਿੱਥੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲ ਸਕੋ।

ਬੋਲਣ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਤੇ ਅਨੁਭਵ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਿਕ ਟੈਸਟਮਾਸਟਰ ਕਲਬ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਜਾਓ। ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਨਿਯੋਜਿਤ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਚਰਚਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਇਆ ਹੈ।

5. **ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ** :- ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੱਚੀ ਤਾਕਤ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਸਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਘਾਟ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਦਵਾਈ ਹੈ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਡਰੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਇਹ ਇੱਕ ਨਿੱਕਾ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋ ਤਾਂ ਵੱਡੀ

ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ; ਇੱਕੋ ਦਮ, ਇੱਕੋ ਹੀ ਸਮੇਂ ਇਹ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਫਿਕਰਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੀ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਮਿਟਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਕੇਵਲ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਵਧਾਉਂਦੀ, ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਤੋਂ ਬੁਰੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹਟਾਉਂਦੀ ਬਲਕਿ ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਵੀ ਪਿਘਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਇੱਕਦਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੱਡੀ ਜਿਹੀ, ਸੱਚੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ ਤਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਗੁੱਸਾ ਹੋ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਹੋਈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੋਇਆ। ਮੈਂ ਚੋਰਸਤੇ ਤੇ ਹਰੀ ਬੱਤੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਤਦੋਂ ਹੀ ਭੜਾਮ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਆਈ। ਮੇਰੇ ਪਿਛਲੇ ਡ੍ਰਾਈਵਰ ਦਾ ਪੈਰ ਬਰੇਕ ਤੋਂ ਹਟ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਦੀ ਕਾਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਬੰਪਰ ਤੇ ਟੱਕਰ ਮਾਰ ਦਿੱਤੀ। ਮੈਂ ਸੀਸੇ ਤੋਂ ਵੇਖਿਆ ਕਿ ਉਹ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਵੀ ਇੱਕਦਮ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਿਆ ਤੇ ਅਸੂਲਾਂ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਭੁੱਲਦੇ ਹੋਏ ਬਹਿਸ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਮੰਨਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਕੇ ਉਸਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਸੀ।

ਪਰ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ, ਉਹ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ, ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਬੜੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਿਹਾ, 'ਦੋਸਤ, ਮੇਰਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇਰਾਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।' ਉਸਦੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਤੇ ਉਸਦੇ ਗੰਭੀਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਕੇ ਮੇਰਾ ਗੁੱਸਾ ਹਰਨ ਹੋ ਗਿਆ। ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਕਹੀ, 'ਚਲਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।' ਪਲਕ ਦੇ ਭੌਰ ਵਿੱਚ ਹੀ ਸਾਡਾ ਵਿਰੋਧ ਮਿੱਤਰਤਾ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਹੋ ਗਿਆ।

ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਉ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ ਕਿ 'ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫਿਰ ਖੁਸ਼ੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨ ਮੁੜ ਆਏ ਹਨ।' ਪਰ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਵੱਡੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ। ਅੱਧੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੋਈ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਮੁਸਕਰਾਉ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਨਾ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗਣ। ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੂਰੀ ਗਰੰਟੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਹਾਂ ਜੀ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਮੈਂ ਗੁੱਸੇ 'ਚ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੇਰੀ ਮੁਸਕਰਾਉਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।'

ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਕਿਸੇ ਦੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਪਰ ਇਹੀ ਤਾਂ ਖਾਸ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੇਂ 'ਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਮੈਂ ਮੁਸਕਰਾ ਕਰ ਕੇ ਦਿਖਾ ਦਿਆਂਗਾ।'

ਫਿਰ ਮੁਸਕਰਾਓ।

ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਸੰਜੋਏ ।

ਇਹਨਾਂ ਪੰਜ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉ :

1. ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਪਹਿਚਾਣ ਲਓ ਤੇ ਫਿਰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਨਿਕੰਮਪਨ-ਕਿਸੇ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨਾਲ ਡਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. ਆਪਣੇ ਯਾਦਾਂ ਦੇ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਦੈਂਤ ਨਾ ਬਣਨ ਦਿਉ। ਨਾਪਸੰਦ ਘਟਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਛੱਡ ਦਿਓ।

3. ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਹੀ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖੋ। ਯਾਦ ਰਖੋ, ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਵੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੰਤੁਲਿਤ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰਖੋ। ਆਖਰ, ਉਹ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗਾ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਣ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਵੀ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਕਈ ਲੋਕ ਭੋਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਬੜੇ ਘੱਟ ਸੱਚਮੁਚ ਕੱਟਦੇ ਹਨ।

4. ਓਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀ ਅੰਤਰਾਤਮਾ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਦਾ ਜਹਿਰ ਨਹੀਂ ਘੁਲ ਸਕੇਗਾ। ਠੀਕ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਬੜਾ ਵਿਹਾਰਕ ਅਸੂਲ ਹੈ।

5. ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਤੋਂ ਇਹ ਝਲਕਣ ਦਿਉ, 'ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ।' ਆਪਣੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਓ. ਅੱਗੋਂ ਦੀ ਬੈਂਚ ਤੇ ਬੈਠੋ ।

ਅ. ਨਜ਼ਰ ਮਿਲਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ।

ੲ. 25 ਫੀਸਦੀ ਤੇਜ਼ ਚਲੋ ।

ਸ. ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ ।

ਹ. ਵੱਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਦਿਓ ।

□□□

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀਂ ਸ੍ਰ. ਰਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਾਲ ੧5੦15੧੧8੫

4

ਵੱਡਾ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ?

ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਉਦਯੋਗਿਕ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਮਾਹਿਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ। ਇਹ ਮਾਹਿਰ ਹਰ ਸਾਲ ਚਾਰ ਮਹੀਨੇ ਕਾਲਜਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਕੇ ਉਥੇ ਦੇ ਹੋਣਹਾਰ ਸੀਨੀਅਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਜੂਨੀਅਰ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲਈ ਚੁਣਦੀ ਸੀ। ਉਸ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਲਗਿਆ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਸੀ।

‘ਮੈਂ ਹਰ ਦਿਨ 8 ਤੋਂ 10 ਇੰਚੋ ਜਿਹੇ ਜਿਹੇ ਕਾਲਜ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦੀ ਹਾਂ, ਜਿਹੜੇ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਕਰੀਨਿੰਗ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਗੱਲ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਨਿਸ਼ਾਨਾ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੁਝ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਸਾਡੇ ਲਈ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਚ ਦਫ਼ਤਰ ਜਾਂ ਫੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਚੁੱਕ ਸਕਦਾ ਹੈ।

‘ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦੀ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਇਹ 22 ਸਾਲ ਦੇ ਮੁੰਡੇ ਸਾਡੀਆਂ ਬਾਕੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਾਡੇ ਗੀਟਾਇਰਮੈਂਟ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੂਜਾ ਪੰਸਦੀਦਾ ਸਵਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ‘ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਘੁੰਮਣ ਨੂੰ ਮਿਲੇਗਾ?’ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਬਦ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਕਵਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਦਾ ਖਤਰਾ ਕਿਉਂ ਲਈਏ?’

‘ਅੱਜ ਦਾ ਨੌਜਵਾਨ ਬਾਕੀ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਧੁਨਿਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ, ਲੇਕਿਨ ਮੇਰੀ ਸਮਝ 'ਚ ਇਹ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਕਿ ਉਹ ਹੁਣ ਵੀ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਇੰਨਾ ਸੁਕਤਿਆ ਰਵੱਈਆ ਕਿਉਂ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਮੌਕੇ ਵਧਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੇ ਉਦਯੋਗਿਕ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡਾ ਦੇਸ਼ ਰਿਕਾਰਡ-ਤੋੜ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਸਾਡੀ ਆਬਾਦੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਹੀ

ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਕੋਈ ਯੁੱਗ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੀ ਹੈ।

ਹੁਣ ਜੇਕਰ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਇੰਨੀ ਛੋਟੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚੀ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦਾ ਰਾਹ ਖੁਲ੍ਹਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੰਚ ਜਾਂ ਪਾਊਂਡ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਮਾਪਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਲਜਾਂ ਦੀ ਡਿਗਰੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਪਿਛੋਕੜ ਦੇ ਪੈਮਾਨੇ ਨਾਲ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ; ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ ਮਾਪਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਤੈਅ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੱਡਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਹੈ, 'ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਕੀ ਹੈ?' ਸਾਇੰਸ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ-ਮਤਲਬ ਕਿ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ। ਸਵੈ-ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਘਾਟ ਅਣਗਿਣਤ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਾਫ਼ ਇੱਖਦੀ ਹੈ। ਜਾਨ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹਾਂ ਇਸ ਲਈ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਮਿਹਨਤ ਕਿਉਂ ਕਰਾਂ?' ਜਾਂ ਜਿੰਮ ਜੇਨ ਦੇ ਨਾਲ ਡੇਟਿੰਗ ਤੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਉਸ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ।

ਟਾਮ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਉਸਦੇ ਮਾਲ ਦੇ ਚੰਗੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਟਾਮ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦਾ। ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਰੀਚਰਡਸ ਵਰਗੇ ਵੱਡੇ ਬੰਦੇ ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲਣਗੇ। ਪੀਟ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਦਰਖਾਸਤ ਭਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਤਨਖਾਹ ਚਾਹੋਗੇ?' ਪੀਟ ਇੱਕ ਛੋਟੀ-ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਲਿਖ ਦੇਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੇ ਕਾਬਲ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਪਾਉਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਆ ਰਹੇ ਹਨ: ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਣੋ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਸ ਸਲਾਹ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਕੱਢਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਵੈ-ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ, ਘਾਟਾਂ, ਨਕਾਬਲੀਅਤ ਦੀ ਲੰਮੀ ਜਿਹੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ

ਹਨ।

ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਹੋਵੇ; ਇਹ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਇੰਨਾਂ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੇਵਲ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਹੀ ਜਾਣ ਪਾਏ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਵਿੱਚ ਫੱਸ ਜਾਵਾਂਗੇ। ਸਾਡਾ ਮੁੱਲ ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੱਚੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਆਪ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਤੇ ਸੇਲਜ਼ ਪਰਸਨਲ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜਮਾਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਵਾਕਈ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

1. ਆਪਣੇ ਪੰਜ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਨਿਰਪੱਖ ਦੋਸਤ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਓ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡਾ ਸੀਨੀਅਰ, ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ-ਕੋਈ ਸਿਆਣਾ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਾ ਮਸ਼ਵਰਾ ਦੇ ਸਕੇ। (ਗੁਣਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ ਸਿੱਖਿਆ, ਤਜਰਬਾ, ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾ, ਹੁਲੀਆ, ਸੰਤੁਲਿਤ ਘਰੇਲੂ ਜੀਵਨ, ਰਵੱਈਆ, ਵਿਅਕਤੀਤਵ, ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਯੋਗਤਾ)।

2. ਹਰ ਗੁਣ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਜਾਣੇ-ਪਛਾਣੇ ਬੰਦਿਆਂ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਖ ਲਓ ਜਿਹੜੇ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹਨ ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹ ਗੁਣ ਉਨ੍ਹੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਹਨ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਣ ਤੇ ਪਾਵੇਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਹੋ।

ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਹੀ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦੇ ਹੋ: ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਹੋ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਬਣਾ ਲਉ। ਉੱਨਾ ਹੀ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਜਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ! ਤੇ ਕਦੇ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤਾ ਨਾ ਵੇਚੋ।

ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ 'ਅਚਲ' ਸ਼ਬਦ ਲਈ 'ਦੁਰਭੇਦ' ਸ਼ਬਦ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ 'ਬੱਚਤ' ਲਈ 'ਘੱਟਖਰਚ' ਸ਼ਬਦ ਦਾ, ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਦਾਇਰਾ ਵੱਡਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੀ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਹੈ? ਸਾਇੰਸ ਨਹੀਂ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਲੰਕਾਰਿਕ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਉਹ ਦਰਅਸਲ ਦਿਖਾਵਟੀ ਤੇ ਘਮੰਡੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ

ਤੇ ਦਿਮਾਵਟੀ ਲੋਕ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪੈਮਾਨਾ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਜਾਂ ਆਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਸਲ ਮਹੱਤਵ ਦੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਉਸਤੇ ਅਤੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਪੈ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਗੱਲ ਦੱਸੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ: **ਅਸੀਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਜਾਂ ਵਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ। ਅਸੀਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਜਾਂ ਖਿੱਥਾਂ ਰਾਹੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ।** ਸ਼ਬਦ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਿਆ ਜਾਂ ਪੜ੍ਹਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਦਿਮਾਗੀ ਕੰਪਿਊਟਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸ਼ਬਦ, ਹਰ ਵਾਕ, ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਸਪਿਰਟ ਲੈਵਲ ਖਰੀਦਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਜਿਮ ਨੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਰੈਂਚ ਹਾਊਸ ਖਰੀਦਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ 'ਚ ਦੂਜੀ ਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਸਵੀਰਾਂ ਵੱਖ ਵੱਖ ਸ਼ਬਦਾਂ ਕਾਰਨ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਦੇ ਜਾਂ ਲਿਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਫਿਲਮ ਦਿਖਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਰ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫਿਲਮ ਦਿਖਾਉਂਗੇ, ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਪਵੇਗਾ।

ਮੈਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਿਆਂ ਦੁੱਖ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ਹਾਂ।' ਇਸ ਵਾਕ ਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੋਵੇਗਾ? ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਹਾਰ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਤੇ ਦੁੱਖ ਦੇ ਚਿੱਤਰ ਨੂੰ ਦੇਖਣਗੇ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ 'ਅਸਫਲ' ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਛੁਪਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਾਅ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ,' ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਉਹ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਮੈਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ।' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿ ਕੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਦੇਵੋਗੇ ਜਿਸਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਤੇ ਨਾਪਸੰਦਗੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਸੀਂ ਕਹੋ, 'ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀ ਹੈ।' ਤੇ ਇਸ ਵਾਕ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਦਿਮਾਗੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਨੰਦ ਹੈ, ਖੇਡ ਹੈ, ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਚੰਗਾ ਹੈ।

ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਕਹੋ, 'ਅਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਡਾ ਖਰਚਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।' ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਖਰਚ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਪੈਸਾ ਕਦੇ ਵਾਪਸ ਨਹੀਂ ਮੁੜੇਗਾ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਾਕ ਹੈ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਕਹੋ, 'ਅਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਡਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ,' ਤੇ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਲੈਣਗੇ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਿੱਛੇ ਫਾਇਦਾ ਮੁੜਦਾ ਹੋਇਆ ਦਿਖਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸੁਖਦ ਦਿਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਮੁੱਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਤੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤਸਵੀਰਾਂ ਬਨਾਉਣ ਦੀ ਕਲਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਣ।

ਹੇਠਾਂ ਖੱਬੇ ਹੱਥ ਦੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵਾਕ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸੱਜੇ ਹੱਥ ਦੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪਰਿਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅੰਦਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।

ਪੜ੍ਹਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗੀ ਚਿੰਤਰ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ?'

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗੀ ਚਿੰਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ	ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ
1. ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਅਸੀਂ ਹਾਰ ਚੁੱਕੇ ਹਾਂ।	ਅਸੀਂ ਅਜੇ ਹਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਾਂਗੇ। ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਾਅ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।
2. ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇਹ ਬਿਜਨਿਸ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਹੁਣ ਦੂਜੀ ਵਾਰ ਭੁੱਲਕੇ ਵੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।	ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰ ਅਸਫਲ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਪਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤੀ ਮੇਰੀ ਹੀ ਸੀ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਦੇਖਾਂਗਾ ਤੇ ਉਸ ਗ਼ਲਤੀ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੁਹਰਾਵਾਂਗਾ।
3. ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਵੇਖਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਮਾਲ ਵਿਕਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ। ਲੋਕ ਇਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ।	ਹੁਣ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਹ ਮਾਲ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਪਾਇਆ। ਪਰ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਚੰਗਾ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਫਰਮੂਲਾ ਲੱਭ ਲਵਾਂਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਇਹ ਫਟਾਫਟ ਵਿਕਣ ਲੱਗੇ।

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕ
ਚਿੱਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ

ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੱਤਰ
ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਾਕ

4. ਬਾਜ਼ਾਰ ਮਾਲ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਪਿਆ ਹੈ। ਸੋਚੋ, 75 ਫੀਸਦੀ ਸੰਗਵਿਤ ਮਾਲ ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਵਿਕ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਚੰਗਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲ ਆਵਾਂ।

ਸੋਚੋ, 25 ਫੀਸਦੀ ਬਾਜ਼ਾਰ ਤਾਂ ਖੁਲ੍ਹਿਆ ਪਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਬਿਲਕੁਲ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਮੌਕਾ ਹੈ।

5. ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਰਡਰ ਛੋਟੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਹੁਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਨਹੀਂ ਜਾਵਾਂਗਾ।

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਰਡਰ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਛੋਟੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਹੋਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਣ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਦਾ ਸਮਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਰਾ ਸੋਚੋ, ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿਖਰ ਤੇ ਕਾਇਮ ਰਹਿਣ ਲਈ 30 ਸਾਲ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਾਕੀ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

7. ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੋਲ ਹਰ ਫਾਇਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਆਪਣਾ ਮਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?

ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀ ਦਮਦਾਰ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਪਰ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵੀ ਕੋਲ ਪੂਰੇ ਫਾਇਦੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਅਸੀਂ ਬੈਠਕੇ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੀਏ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਸਕੀਏ।

8. ਕੋਈ ਵੀ ਉਹ ਮਾਲ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੇਗਾ।

ਅਜੋਕੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ, ਜਾਇਦ ਇਸ ਨੂੰ ਵੇਚਿਆ ਨਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਕੁਝ ਪਰਿਵਰਤਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਇਸ ਨੂੰ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

9. ਅਸੀਂ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਕਰੀਏ, ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਮੰਦੀ ਨਹੀਂ ਆ ਜਾਂਦੀ, ਫਿਰ ਅਸੀਂ ਸਟਾਕ ਖਰੀਦਾਂਗੇ।

ਅਸੀਂ ਹੁਣੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਮੰਦੀ ਬਾਰੇ ਕਿਉਂ ਸੋਚੀਏ, ਅਸੀਂ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਤੇ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਲਾਈਏ।

10. ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗੱਭਰੂ/ਬੁੱਢਾ ਹਾਂ।

ਗੱਭਰੂ/ਬੁੱਢਾ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਫਾਇਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ।

ਛੋਟੇ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕ
ਚਿੱਤਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ

ਵੱਡੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੱਤਰ
ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ

11. ਇਹ ਉਪਾਅ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਉਪਾਅ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਚਿੱਤਰ: ਸਾਬਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਚਿੱਤਰ: ਚਮਕੀਲਾ, ਹਨੇਰਾ, ਉਦਾਸੀ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ, ਦੁੱਖ, ਆਸ਼ਾ, ਸਫਲ, ਅਨੰਦ, ਜਿੱਤ। ਅਸਫਲ।

ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ

ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ

ਇਥੇ ਚਾਰ ਤਰੀਕੇ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

1. ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਜਦ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?' ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਥਕਿਆ ਹੋਇਆ ਹਾਂ (ਮੈਨੂੰ ਸਿਰ-ਦਰਦ ਹੈ, ਕਾਸ਼ ਕਿ ਅੱਜ ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਹੁੰਦਾ, ਮੇਰਾ ਅੱਜ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਹਾਲ ਹੈ)' ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿਗਾੜ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ : ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸੌਖੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬੜੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਜਦ ਵੀ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪੁੱਛੇ, 'ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ?' ਜਾਂ 'ਅੱਜ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ?' ਤਾਂ ਜੁਆਬ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਹੋ, 'ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ! ਧੰਨਵਾਦ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ?' ਜਾਂ ਕਹੋ, 'ਬਿਹਤਰੀਨ' ਜਾਂ 'ਸ਼ਾਨਦਾਰ'। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਕਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚੀ ਹੀ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲਗੇਗੇ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡਾ ਵੀ। ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਬੰਦਾ ਬਣੇ ਜਿਹੜਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਦੇਸਤ ਵੀ ਬਣਦੇ ਹਨ।

2. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਚਮਕੀਲੇ, ਖੁਸ਼ਨੁਮ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਤੇ ਵਾਕਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਹ ਨੇਮ ਬਣਾ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤਾਂ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਵੱਡੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਤੀਜੇ ਗੈਰਹਾਜ਼ਰ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ

ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਵੱਡੇ ਸਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ, 'ਹਾਂ ਜੀ, ਉਹ ਵਧੀਆ ਆਦਮੀ ਹੈ।' 'ਲੋਕੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੈ।' ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਖ਼ਾਸ ਖਿਆਲ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਬੁਰਾਈ ਜਾਂ ਘਟੀਆ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾ ਕਰੋ। ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਉਸ ਤੀਜੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਹੀ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਿਹਾ ਸੀ, ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜੀ ਬੁਰਾਈ ਕੀਤੀ ਸੀ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਬੁਰਾ ਬਣਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

3. ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਜਾਂ ਪਤੀ ਦੀ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਰੋਜ਼ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਸੱਚੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਏ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅੰਜਾਰ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਾਰ-ਵਾਰ, ਹਰ ਵਾਰ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹੁਲੀਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੋ।

4. ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਯੋਜਨਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਦੇ ਹਨ - 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਸੁਨਿਹਰਾ ਮੌਕਾ ਹੈ,' ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਸਾ ਜਾਗ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜਦ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਗੱਲ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, 'ਚਾਹੇ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕਰੋ ਜਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ਅਸੀਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੈ,' ਤਾਂ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਫਿਲਮ ਬੇਸੁਆਦੀ, ਬੇਰਿੰਗ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਚਮਕ ਆ ਜਾਵੇਗੀ। ਜਿੱਤ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਿਮਾਇਤ ਹਾਸਿਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਮਹੱਲ ਬਣਾਓ, ਕਬਰ ਨਾ ਖੋਦੋ।

ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ-ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ

ਵੱਡੇ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਥੇ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

1. *ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦਾ ਮੁੱਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਦਾ ਹੈ?* :- ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਰੀਏਲਟਰ, ਜਿਹੜਾ ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕੇ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਦਾ ਮਾਹਿਰ ਹੈ, ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ

ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਸਕੀਏ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਿਥੇ ਅੱਜ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਥੇ ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਾ ਸਾਨੂੰ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

'ਪੇਂਡੂ ਇਲਾਕਾ ਹੋਣ ਕਾਰਨ ਇਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਜ਼ਮੀਨ-ਜਾਇਦਾਦ' ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ ਦੀ ਹਾਲਤ ਇਸ ਵੇਲੇ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਹੈ।

'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਸੇਲਜ਼ ਪਲਾਨ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਚਾਰੋਂ ਪਾਸੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਫਾਰਮ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਿੱਧੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਹ ਦੱਸਾਂ, 'ਇਸ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਇੰਨੇ ਏਕੜ ਜ਼ਮੀਨ, ਇੰਨੇ ਏਕੜ ਦਰੱਖਤ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਮੀਲ ਦੂਰ ਹੈ' ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਉਹ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦੇਗਾ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਫਾਰਮ ਤੇ ਕੀ-ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ-ਖੁਸ਼ੀ ਖਰੀਦ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।'

ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਬਰੀਫਕੇਸ ਖੋਲ੍ਹਿਆ ਤੇ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਕੱਢੀ। 'ਇਹ ਫਾਰਮ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣੇ-ਹੁਣੇ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਬਾਕੀ ਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ। ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ 43 ਮੀਲਾਂ ਦੀ ਦੂਰੀ ਤੇ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਘਰ ਟੁੱਟੀ-ਫੁੱਟੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਹਨ ਤੇ ਪਿਛਲੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਇਥੇ ਖੇਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਸ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਪੂਰਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਦੋ ਦਿਨ ਉਥੇ ਗੁਜ਼ਾਰੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਪੂਰੀ ਥਾਂ ਦੇ ਕਈ ਚੱਕਰ ਲਾਏ। ਮੈਂ ਗੁਆਂਢੀ ਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵੇਖਿਆ। ਮੈਂ ਵਰਤਮਾਨ ਤੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਹਾਈਵੇ ਪਲਾਨ ਦੇ ਸੰਦਰਭਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਫਾਰਮ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੇਖੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੀਛਿਆ, 'ਇਹ ਫਾਰਮ ਕਿਸ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਲਈ ਠੀਕ ਰਹੇਗਾ?'

'ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਿਸੀਆਂ। ਮੈਂ ਤਿੰਨਾਂ ਦੀਆਂ ਹੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾ ਲਈਆਂ।' ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਦਿਖਾਈ। ਹਰ ਯੋਜਨਾ ਸਪਸ਼ਟ ਸੀ ਤੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਬਣੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਇੱਕ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਲਈ ਅਸਤਬਲ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਦਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਦਮਦਾਰ ਹੈ: ਸ਼ਹਿਰ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਪਿੰਡਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗੇ ਹਨ, ਲੋਕ ਮਨੋਰੰਜਨ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਚ ਕਰਨ ਲੱਗੇ ਹਨ, ਸੜਕਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ

ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਥੇ ਕਾਫ਼ੀ ਘੋੜੇ ਰੱਖੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਆਮਦਨੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਲਈ ਅਸਤਬਲ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗਾ, ਕਾਫ਼ੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਈ ਸੀ। ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ, ਵਿਸਤਰਿਤ ਤੇ ਦਮਦਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਦਰੱਖਤਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹੋਏ ਇੱਕ ਦਰਜਨ ਜੋੜੇ ਘੁੜਸਵਾਰੀ ਦਾ ਅਨੰਦ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ।

ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਸ ਮਿਹਨਤੀ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੀ ਵਿਸਤਰਿਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਦਰਖਤਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੀਜੀ ਯੋਜਨਾ ਸੀ ਕਿ ਇਥੇ ਟ੍ਰੀ-ਫਾਰਮਿੰਗ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਪੋਲਟ੍ਰੀ ਫਾਰਮ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

‘ਹੁਣ, ਜਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਣਾ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਇਸਦੀ ਵਰਤਮਾਨ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸੋਚਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਤਸਵੀਰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਫਾਰਮ ਪੈਸਾ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

‘ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਨਾ ਕੇਵਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਾਰਮ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਬਲਕਿ ਜਾਇਦਾਦ ਵੇਚਣ ਦੇ ਮੇਰੇ ਤਰੀਕੇ ਦਾ ਇਹ ਹੋਰ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਰੋਧੀਆਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਤੇ ਫਾਰਮ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਲੋਕ ਜ਼ਮੀਨ ਤੇ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਵਾਸਤੇ ਜਿਹੜੀ ਕੀਮਤ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕੇਵਲ ਜ਼ਮੀਨ ਲਈ ਦਿੱਤੀ ਕੀਮਤ ਨਾਲੋਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਕੋਲੋਂ ਵਿਕਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਹਰ ਵਿਕਰੀ ਤੇ ਮੇਰਾ ਕਮਿਸ਼ਨ ਵਧਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।’

ਇਸਦਾ ਸੰਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੈ : ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਹਨ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਲਪਨਾ ਸ਼ਕਤੀ ਨਾਲ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤੀ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵੱਡਾ ਦਾਰਸ਼ਾਨਿਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਕੇਵਲ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਹੀਂ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ।

2. ਇੱਕ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਮੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਉਹਨਾਂ ਕਿਹਾ, ‘ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਚਾਰੇ ਜਮਾਨੇ ਦੇ ਲੱਗਣਗੇ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਸ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਦੀ ਹਾਂ

ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਦੇਸਤਾਂਨਾ, ਵਧੀਆ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਣਗੇ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਘੁੰਮ ਰਹੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ। ਗ੍ਰਾਹਕ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰ ਚਲਾ ਗਿਆ।

‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦੂਜੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ 1.98 ਡਾਲਰ ਦੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਕਿਉਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਾਂ। ਉਸਦੀ ਲੋੜ ਦੇ ਸਮਾਨ ਲਈ ਮੈਂ ਪੂਰਾ ਸਟੋਰ ਕਿਉਂ ਛਾਣਾਂ? ਉਹ ਇਸ ਕਾਬਿਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਉਥੋਂ ਚਲੀ ਆਈ,’ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚੋਂ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਨਾ ਕੱਢ ਸਕੀ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਗੰਭੀਰ ਮਸਲਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ 1.98 ਦੀ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਰਖਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਹੀ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਸੋਚ ਦੇ ਇਸ ਢੰਗ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਵਾਪਸ ਆਪਣੇ ਦਫਤਰ ਪੁੱਜੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਰੀਸਰਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ‘ਚੋਂ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਔਸਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੇ ਕਿੰਨੇ ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਿਆ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜਾ ਆਂਕੜਾ ਦੱਸਿਆ, ਉਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ। ਸਾਡੇ ਰੀਸਰਚ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਆਂਕੜਿਆਂ ਮੁਤਾਬਿਕ ਔਸਤ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੇ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ 362 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਿਆ।’

‘ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਬੁਲਾਈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਘਟਨਾ ਦੱਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦਾ ਮੁੱਲ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਤੋਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਬਲਕਿ ਸਾਲਾਨਾ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਮੁਤਾਬਿਕ ਤੋਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਦਲ ਗਿਆ।’

ਰੀਟੇਲਿੰਗ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਇਹ ਗੱਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਕਰਕੇ, ਕੁੱਝ ਸੇਲਜ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਤੇ ਕੋਈ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਦੀ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਦੇਖੋ, ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹਨ।

ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁੱਲਵਾਨ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਉਹ ਬੜੇ ਨਿਯਮਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੀ ਜਗ੍ਹਾ ਤੋਂ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਘਟਨਾ ਸੁਣਾਈ ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਨਾਸ਼ਤਾ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

‘ਇੱਕ ਦਿਨ ਲੰਚ ਲਈ,’ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ। ਇਹ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਦੋ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਖੁਲਿਆ ਸੀ। ਇਨ੍ਹੀ ਦਿਨੀਂ ਮੇਰੇ ਲਈ ਪੈਸਾ ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਜਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਖਰੀਦ ਰਿਹਾਂ ਹਾਂ, ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੈ। ਮੀਟ ਸੈਕਸ਼ਨ ਦੇ ਕੋਲੋਂ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਵਕਤ ਮੈਂ ਟਰਕੀ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਉਸ ਤੇ ਮੁੱਲ ਪਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ 39 ਸੈਂਟ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੈਸ਼ ਰਜਿਸਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਗਿਆ, ਤਾਂ ਚੈਕਰ ਨੇ ਮੇਰੀ ਟ੍ਰੇ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਕਿਹਾ ‘1.09’ ਮੈਂ ਨਿਮਰਤਾ ਸਹਿਤ ਉਸਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਚੈੱਕ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਬਿਲ 99 ਸੈਂਟ ਦਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਘੁਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਫਿਰ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ। ਹਿਸਾਬ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਫ਼ਰਕ ਆ ਰਿਹਾ ਸੀ ਉਹ ਟਰਕੀ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦੇ ਕਾਰਨ ਸੀ। ਉਸਨੇ 39 ਸੈਂਟ ਦੀ ਥਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ 49 ਸੈਂਟ ਲਏ ਸਨ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ ਵੱਲ ਖਿੱਚਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ 39 ਸੈਂਟ।

‘ਇਸ ਤੇ ਉਹ ਭੜਕ ਗਈ। ‘ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਸਾਈਨਬੋਰਡ ਤੇ ਕੀ ਲਿਖਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਮੁੱਲ ਹੈ 49 ਸੈਂਟ। ਦੇਖੋ, ਇਹ ਰਹੀ ਅੱਜ ਦੀ ਮੁੱਲ-ਸੂਚੀ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਗਲਤੀ ਨਾਲ ਉਥੇ ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ ਲਾ ਦਿੱਤਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਹੀ ਦੇਣੇ ਹੋਣਗੇ।’

‘ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਟਰਕੀ ਲਈ ਹੀ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ 39 ਸੈਂਟ ਸੀ। ਜੇਕਰ ਇਸ ਦਾ ਮੁੱਲ 49 ਸੈਂਟ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਦੀ ਥਾਂ ਕੋਈ ਦੂਜੀ ਚੀਜ਼ ਲੈ ਲੈਂਦਾ।

‘ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਵੀ ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, ‘ਚਾਹੇ ਜੇ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ 49 ਸੈਂਟ ਹੀ ਦੇਣੇ ਹੋਣਗੇ।’ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਥੇ ਖੜੇ ਰਹਿ ਕੇ ਤਮਾਸ਼ਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਹੀ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਵੀ ਕਰ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਦੁਬਾਰਾ ਉਸ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਹਰ ਸਾਲ ਲੰਚ ਤੇ 250 ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਵੀ ਖਰਚ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ।

ਇਹ ਛੋਟੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਚੈਕਰ ਨੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਨਿੱਕਾ ਜਿਹਾ ਹੀ ਫ਼ਰਕ ਦੇਖਿਆ, ਉਸਨੇ ਸੰਭਾਵਿਤ 250 ਡਾਲਰ ਦੀ ਸੋਲ ਨਹੀਂ ਦੇਖੀ।

3. ਅੰਨ੍ਹੇ ਦੁੱਧ ਵਾਲੇ ਦਾ ਮਾਮਲਾ :- ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਾਵੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਸਾਡੇ ਘਰ ਦੁੱਧ ਵੇਚਣ ਦੇ ਸਿਲਸਿਲੇ ਵਿੱਚ ਆਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਸਾਡਾ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਚੰਗਾ ਦੁੱਧ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਉਸਦੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਸਾਂ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸੁਝਾਅ ਦਿਤਾ ਕਿ ਉਹ ਗੁਆਂਢੀ ਔਰਤ ਨੂੰ ਪੁੱਛ ਲਵੇ।

ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗੁਆਂਢੀ ਔਰਤ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਗੱਲ ਕਰ ਲਈ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਲੋਕ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਾਈਆ ਦੁੱਧ ਹੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇੰਨੀ ਘੱਟ ਰਕਮ ਲਈ ਮੈਂ ਇਥੇ ਰੁਕਾਂ ਇਹ ਫਾਇਦੇ ਦਾ ਸੌਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।’

‘ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਠੀਕ ਹੋਵੇ,’ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, ‘ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੀ ਗੁਆਂਢਣ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸ ਘਰ ਵਿੱਚ ਦੁੱਧ ਦੀ ਮੰਗ ਇੱਕ-ਦੋ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਵਧਣ ਵਾਲੀ ਹੈ ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਦੁੱਧ ਪੀਵੇਗਾ।’

ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਿਆ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਘਸੁੰਨ ਮਾਰਿਆ ਹੋਵੇ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਕੋਈ ਇਨਸਾਨ ਕਿੰਨਾ ਅੰਨ੍ਹਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ?’

ਕਦੇ ਜਿਹੜਾ ਪਰਿਵਾਰ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪਾਈਆ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਸੀ, ਅੱਜ ਉਹੀ ਪਰਿਵਾਰ ਦੋ ਦਿਨ ਵਿੱਚ 7 ਪਾਈਏ ਦੁੱਧ ਖਰੀਦਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਦੁੱਧ ਵਾਲਾ ਭਵਿੱਖ-ਦਰਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸ ਛੋਟੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਹੁਣ ਦੇ ਭਰਾ ਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਭੈਣ ਹੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲੀ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ? ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ।

ਜਿਹੜੀ ਸਕੂਲ ਟੀਚਰ ਜਿਮੀ ਦੇ ਸਿਰਫ਼ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੇਗਾ ਉਹ ਇਹੀ ਸੋਚੇਗਾ ਕਿ ਜਿਮੀ ਬਦਤਮੀਜ਼, ਪੱਛੜਿਆ ਹੋਇਆ ਤੇ ਗੰਵਾਰ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਟੀਚਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੇਗਾ ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਜਿਮੀ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਵੇਗਾ। ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਟੀਚਰ ਜਿਮੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕੇਗਾ ਉਹੀ ਉਸਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਪਾਵੇਗਾ।

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ‘ਸਕਿਡ ਰੋ’ ਤੋਂ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਵਕਤ ਕੇਵਲ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਸਰਾਬੀਆਂ ਨੂੰ

ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕੁੱਝ ਸਮਰਪਿਤ ਲੋਕ 'ਸਕਿਭ ਰੋ' ਤੋਂ ਗੁਜਰਦੇ ਵਕਤ ਇੱਕ ਸੁਪਰੇ ਹੋਏ ਨਾਗਰਿਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇੱਥੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

4. **ਕਿਹੜੀ ਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਲ ਤੈਅ ਕਰਦੀ ਹੈ ?** ਕੁੱਝ ਹਫਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਸੈਸ਼ਨ ਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ। ਇਸਦੀ ਉਮਰ ਹੁਣੇ 26 ਸਾਲ ਦੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੀ ਗਰੀਬ ਘਰ ਤੋਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਦੇ ਬਾਲਗ ਜੀਵਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤੇ ਮੁਸੀਬਤਾਂ ਦਾ ਪਹਾੜ ਟੁੱਟਿਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਨੌਸ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਚੀ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਕਾਫੀ ਪੀਂਦੇ ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਤਕਨੀਕੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਲਿਆ ਤੇ ਫਿਰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਇਸ ਪਾਸੇ ਮੁੜ ਗਈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗਰੀਬ ਲੋਕ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੇ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਜਵਾਬ ਦੇ ਦਿੱਤਾ।

‘ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ 200 ਡਾਲਰ ਹਨ। ਕਲਰਕ ਦੀ ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਤਨਖਾਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਨਾ ਹੀ ਇਹ ਕੋਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵਾਲੀ ਨੌਕਰੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਚਾਰ ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਦੂਜੀ ਮੰਜ਼ਿਲ ਤੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।

‘ਪਰ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਤੈਅ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਜੋ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਰਾਹ ਦੀ ਰੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਬਣਨ ਦਿਆਂਗਾ।’

ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕਿਆ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਪੂਰਾ ਅਰਥ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ।

‘ਦੇਖੋ ਜੀ,’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਰਿਹਾਂ ਹਾਂ ਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਇਹ ਪਾਇਆ : ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਗਰੀਬ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਅਤੇ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹੀ ਹਨ ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਘਟੀਆ ਵਰਤਮਾਨ ਨੂੰ।’

‘ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਗੁਆਂਢੀ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਲਓ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਰੋਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਤਨਖਾਹ ਘੱਟ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਛੱਤ ਲਗਾਤਾਰ ਟਪਕਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਬਿੱਲ ਲਗਾਤਾਰ ਵਧਦੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਉਹ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਗਰੀਬ ਹੀ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ। ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਉਸਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਉਸੇ ਟੁੱਟੇ-ਫੁੱਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਜ਼ਾ ਮਿਲੀ ਹੋਵੇ।’

ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਇੱਕ ਪਲ ਰੁਕਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਵੱਲ ਦੇਖਾਂ- ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ, ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ, ਸਸਤਾ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਤੇ ਹੈਮਬਰਗਰ ਦਾ ਭੋਜਨ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਬਿਨਾਂ ਹਸਤੀ ਵਾਲਾ ਬੰਦਾ ਬਣਿਆ ਰਹਾਂਗਾ।’

‘ਪਰ ਮੈਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁੱਝ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਲਰਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਬਲਕਿ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਛੋਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦਾ, ਬਲਕਿ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਨਵੇਂ ਉਪ-ਨਗਰੀ ਘਰ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਬੜਾ ਅਨੁਭਵ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

ਕੀ ਇਹ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਵਧੀਆ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵੱਲ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਇਸ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰ ਲਿਆ ਹੈ: ‘ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ।’

ਦੁਨੀਆ ਸਾਡੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਟੈਗ ਲਗਾਉਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਉਸ ਟੈਗ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਲਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।

ਇਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਯਾਨੀ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ। ਮੈਂ

ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ 'ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ' ਅਭਿਆਸ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ।

1. ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਯਾਦ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਕਮਰੇ ਜਾਂ ਇਸ ਘਰ ਜਾਂ ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਕੋਈ ਵੀ ਵਸਤ ਚਾਹੇ ਉਹ ਖਾਲੀ ਪਲਾਟ ਹੋਵੇ, ਘਰ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਬਿਜਨਸ, ਉਸਦਾ ਮੁੱਲ ਉਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਸਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਛਿਪਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

2. ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਉੱਪਰ ਤੇ ਹੋਰ ਉੱਪਰ ਜਾਵੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਮ 'ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ' ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਅਧੀਨ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਰਵੋਤਮ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀਆਂ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

3. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁੱਲਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਆਪਣੇ ਮੁੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਨਾਲ ਨਾ ਕਰੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕੀ ਹੋ, ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਮੁੱਲ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨਾਲ ਕਰੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਉਸੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ।

ਦਰਮਿਆਨੀ ਅਕਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਕੰਪਨੀ (60 ਵਰਕਰ) ਦੇ ਸੇਵਾ-ਮੁਕਤ(Relined) ਮਾਸਿਕ-ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਵਾਰਿਸ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣਿਆ।

'ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਅਕਾਉਂਟਿੰਗ ਤੇ ਆਫਿਸ ਦੇ ਬਾਕੀ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਮੈਂ ਹੈਰੀ ਨਾਂ ਦੇ 26 ਸਾਲਾ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਰੱਖ ਲਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਪ੍ਰਿੰਟਿੰਗ ਬਿਜਨਸ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਰੀਕਾਰਡ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ ਹੈ। ਡੇਢ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਰੀਟਾਇਰ ਹੋਇਆ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਤੇ ਜਨਰਲ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ।

'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹੈਰੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੁਣ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਗੇ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਹੈਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਰਫ ਚੈੱਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਿਖਦਾ, ਉਹ ਸਿਰਫ ਰੀਕਾਰਡ ਨਹੀਂ ਸੀ ਰੱਖਦਾ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਹ ਦੇਖਦਾ ਕਿ ਉਹ ਬਾਕੀ ਵਰਕਰਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਹ ਇਕਦਮ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ।

'ਹੈਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਅੰਦਰ, ਸਾਡੇ ਕੁੱਝ ਵਰਕਰ ਚਲੇ ਗਏ। ਹੈਰੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਫ੍ਰਿੰਜ ਬੇਨੀਫਿਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਲਾਗਤ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਸੱਚਮੁਚ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

'ਹੈਰੀ ਨੇ ਹੋਰ ਵੀ ਕਈ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਿਰਫ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ। ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਉਤਪਾਦਨ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਲਾਗਤ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ 30,000 ਡਾਲਰ ਦੀ ਨਵੀਂ ਮਸ਼ੀਨ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਸਾਡਾ ਮਾਲ ਵਿੱਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਪਾ ਰਿਹਾ। ਹੈਰੀ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਰ ਕੋਲ ਗਿਆ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗਲ ਕੀਤੀ, 'ਮੈਂ ਸੇਲਜ਼ ਦੇ ਬਾਬਤ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਾਂਗਾ।' ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਕੀਤਾ। ਹੈਰੀ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਈ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਨ ਸਾਡੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧ ਗਈ।

'ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਵਰਕਰ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ, ਹੈਰੀ ਉਸਦੀ ਬਹੁਤ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ। ਹੈਰੀ ਪੂਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦਾ ਸੀ।

'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਇਆ, ਤਾਂ ਹੈਰੀ ਹੀ ਮੇਰਾ ਵਾਰਸ ਬਣਨ ਲਾਇਕ ਸੀ।

'ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝਣਾ,' ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੈਰੀ ਨੇ ਵਾਰਸ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਅੜੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਾਉਂਦਾ। ਉਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਲੜਾਕਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਪਿੱਠ ਪਿੱਛੇ ਬੁਰਾਈ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਤੇ ਉਹ ਆਰਡਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਉਹ ਸਿਰਫ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ। ਹੈਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰਦਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਉਸ ਨੂੰ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਮੰਨ ਲਿਆ ਸੀ।'

ਹੈਰੀ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। 'ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ' ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਛੇਟਾ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ। ਵੱਡੇ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇੱਕੱਲੇ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਟੀਮ ਦੇ ਨਾਲ ਜਿੱਤਦੇ ਜਾਂ ਹਾਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਿੰਨੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਇਸਦੇ ਬਦਲੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਸਿੱਧਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਬਾਹਰ ਦੀ ਹਰ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਕੇ ਟਾਲ ਦੇਵੇ, 'ਇਸ ਨਾਲ ਮੇਰਾ ਕੋਈ ਸੰਬੰਧ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਸੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਫਿਕਰ ਕਰਨ ਦਿਓ।' ਉਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਲੀਡਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਦਾ।

ਇਸਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਰੁਚੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਰੁਚੀ ਵਾਂਗ ਦੇਖੋ। ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਸੱਚੀ, ਨਿਸਵਾਰਥ ਰੁਚੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਹੀ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਬਣਨ ਦੇ ਕਾਬਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਥੋੜੇ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਦਾਰੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀਆਂ, ਘੱਟੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇੰਨਾਂ ਚਾਰ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ :

1. ਚੰਗੇ ਭਾਸ਼ਣ ਲਈ ਕੀ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ?

ਹਰ ਆਦਮੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰਿਆਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਧੀਆ ਬੋਲ ਸਕੇ। ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਹ ਚਾਹਤ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਘੱਟੀਆਂ ਵਕਤਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕਿਉਂ ? ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਬੋਲਦੇ ਸਮੇਂ ਵੱਡੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਿੱਕੀਆਂ, ਘੱਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਚਰਚਾ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਮੈਨੂੰ ਸਿੱਧਾ ਖੜੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ,' 'ਇੱਧਰ-ਉੱਧਰ ਨਹੀਂ ਹਿੱਲਣਾ ਹੈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਲਿਆਉਣਾ ਹੈ,' 'ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਨਾ ਚੱਲਣ ਦਿਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨੋਟਸ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ,' 'ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਗੁਮਰ ਦੀ ਗਲਤੀ ਨਾ ਹੋਣ ਦੇਵੇ,' 'ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਟਾਈ ਸਿੱਧੀ ਰਹੇ,' 'ਜੇਰ ਨਾਲ ਬੋਲੋ ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ੋਰ ਨਾਲ ਨਹੀਂ।' ਆਦਿ-ਆਦਿ।

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਵਕਤਾਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖਲੋਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਉਹ ਡਰਿਆ ਹੋਇਆ

ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾ ਲਈ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ। 'ਕੀ ਮੈਂ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਹੈ ?' ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਫਲਾਪ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ ਦੇ ਛੋਟੇ, ਘੱਟੀਆਂ, ਤੁਲਨਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ ਪਰ ਉਸਦੇ ਵੱਡੇ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਨਹੀਂ : ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਸਦਾ ਗਿਆਨ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਣ ਦੀ ਤੀਬਰ ਇੱਛਾ।

ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ ਦਾ ਅਸਲੀ ਇਮਤਿਹਾਨ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਸਿੱਧਾ ਖੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਉਹ ਵਿਆਕਰਣ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਿਆ ਕਿ ਨਹੀਂ। ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਚੋਟੀ ਦੇ ਵਕਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਾਰੇ ਦੋਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕਈਆਂ ਦੀ ਤਾਂ ਆਵਾਜ਼ ਹੀ ਖਰਾਬ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬਹੁਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਵਕਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਜੇਕਰ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਦੀ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਇਆ ਜਾਵੇ ਕਿ 'ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤੇ ਕੀ ਨਹੀਂ' ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਤਾਂ ਫੇਲ ਹੋ ਜਾਣਗੇ।

ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਸਫਲ ਲੋਕ-ਵਕਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਕਹਿਣ ਲਈ ਕੁੱਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅੰਦਰ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੱਸਣ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਕੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਬੋਲਣ ਦੀ ਕਲਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ।

2. ਝਗੜੇ ਦੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ?

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨਾਲ ਸਵਾਲ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਆਖਰ ਝਗੜੇ ਦੇ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? 99 ਫੀਸਦੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਝਗੜੇ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ : ਜਾਨ ਬੋੜਾ ਬਕਿਆ ਹੋਇਆ, ਤਨਾਅ ਵਿੱਚ ਘਰ ਮੁੜਦਾ ਹੈ। ਡਿਨਰ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਮਜ਼ਾ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਤੇ ਉਹ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਦਿਨ ਵੀ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਗੁਜਰਿਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਸੈ-ਰਖਿਆ ਵਿੱਚ ਕਹਿ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਇਸ ਬਜਟ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਵਾਂ ?' ਜਾਂ 'ਜੇਕਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਬਾਕੀ ਸਾਰਿਆਂ ਵਾਂਗ ਨਵਾਂ ਗੈਸ ਚੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਪਕਾ ਸਕਦੀ

ਹਾਂ।' ਇਸ ਤੋਂ ਜਾਨ ਦੇ ਸਨਮਾਨ ਨੂੰ ਸੱਟ ਲਗਾਈ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਉਸਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਦੇਖੋ, ਸਵਾਲ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਕਮੀ ਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਵਾਲ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਰ ਚਲਾਉਣਾ ਆਉਂਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ।'

ਤੇ ਫਿਰ ਲੜਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਦੇ ਤੱਕ ਦੋਨੋਂ ਹੀ ਪੱਖ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਤੇ ਤਰ੍ਹਾਂ-ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੋਸ਼ ਲਾ ਚੁੱਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ, ਸੈਕਸ, ਪੈਸੇ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਵਾਅਦੇ, ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਵਾਅਦੇ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੂਜੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿੱਚ ਲਿਆਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਦਲ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਤਨਾਅਗ੍ਰਸਤ ਤੇ ਨਰਵਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦੋਨਾਂ ਦੇ ਮਤਭੇਦ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੁਲਝ ਪਾਉਂਦੇ ਤੇ ਦੋਨਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਆਪਣੀ ਅਗਲੀ ਲੜਾਈ ਵਿੱਚ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਸਸਤਰ ਮਿਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਜ਼ਿਆਦਾ ਝਗੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਝਗੜਿਆਂ ਤੋਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਤੋਂ ਵੀ ਬਚਣਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਅਜਮਾਈ ਹੋਈ ਤਕਨੀਕ ਦੱਸੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸ ਤੇ ਦੋਸ਼ ਲਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਸ ਨੂੰ ਭਾਂਟਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਵੈ-ਗੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਉਸ ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਕੇ ਮਾਮਲਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਝਗੜੇ ਤੋਂ ਬਚ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿਗਰਟ ਦੀ ਸੁਆਹ ਬਿਖਰ ਗਈ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਟ੍ਰਬਪੇਸਟ ਦਾ ਢੱਕਣ ਨਹੀਂ ਲਾਇਆ ਜਾਂ ਉਹ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਦੇਰ ਨਾਲ ਘਰ ਮੁੜਿਆ?'

'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੇ ਥੋੜਾ ਪੈਸਾ ਉਭਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂ ਉਸਨੇ ਕੁੱਝ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਘਰ ਬੁਲਾ ਲਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ?'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਇਸ ਸਵਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਦੂ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਕੱਟ ਮਾਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਝਗੜੇ ਦਾ ਅੰਦੋਸ਼ ਹੋਵੇ।

3. ਜਾਨ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਛੋਟਾ ਆਫਿਸ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਉਹ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ

ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਦਾ ਕੈਰੀਅਰ ਤਬਾਹ ਹੋ ਗਿਆ।

ਵਿਗਿਆਪਨ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਨੌਜਵਾਨ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਆਫਿਸ ਦਿੱਤੇ ਗਏ। ਤਿੰਨ ਆਫਿਸ ਤਾਂ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਸਨ, ਪਰ ਚੌਥਾ ਆਫਿਸ ਥੋੜਾ ਛੋਟਾ ਸੀ।

ਜੇ. ਐਮ. ਨੂੰ ਚੌਥਾ ਆਫਿਸ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਅਹਿਮ ਨੂੰ ਸੱਟ ਵੱਜੀ। ਇਕਦਮ ਉਸਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਵਿਤਕਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ, ਗੁੱਸੇ, ਕੜਵਾਹਟ, ਈਰਖਾ ਨੇ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰ ਲਿਆ। ਜੇ. ਐਮ. ਨੂੰ ਲੱਗਣ ਲੱਗਾ ਕਿ ਲੋਕ ਉਸ ਨੂੰ ਘੱਟ ਯੋਗ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਜੇ. ਐਮ. ਆਪਣੇ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦੁਸ਼ਮਣੀ ਰੱਖਣ ਲੱਗਾ। ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੇਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਯਤਨ ਕਰਦਾ। ਮਾਹੌਲ ਵਿਗੜਦਾ ਗਿਆ। ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਜੇ. ਐਮ. ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਇੰਨਾ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੇ ਕੋਲ ਉਸ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਬਚਿਆ।

ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਦਾ ਬੁਰਾ ਮਨਾਉਣ ਕਾਰਨ ਜੇ. ਐਮ. ਦਾ ਕੈਰੀਅਰ ਤਬਾਹ ਹੋ ਗਿਆ। ਵਿਤਕਰੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਉਸਨੇ ਇੰਨੀ ਛੇਤੀ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਇਹ ਦੇਖ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਥਾਂ ਵੀ ਘੱਟ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਜਿਸ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਆਫਿਸ ਵੰਡੇ ਸਨ, ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਤਾਂ ਪਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਆਫਿਸ ਛੋਟਾ ਹੈ ਤੇ ਕਿਹੜਾ ਵੱਡਾ। ਸਿਵਾਇ ਜੇ. ਐਮ. ਦੇ। ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਤੇ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਛੋਟੇ ਆਫਿਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਇੱਜ਼ਤ ਘੱਟ ਗਈ ਹੋਵੇ।

ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਨਿੱਕੀ ਸੋਚ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸੱਟ ਖਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਂ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਆਖੀਰ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਫਿਸ ਦੇ ਕਿਸੇ ਮੀਮੇ ਦੀ ਚੌਥੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਬੁਰਾ ਮਨਾਉਣਾ ਛੱਡ ਦਿਓ।

4. ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ

ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦਸਿਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਗੁਣ ਹੋਣ ਤਾਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨਸ਼ਿਪ ਵਿੱਚ ਹਕਲਾਉਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

‘ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਵੀ ਸੇਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਮਖੌਲੀਏ ਸੁਭਾਅ ਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਇਸ ਮਖੌਲੀਏ ਦੋਸਤ ਦੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਮੰਗੀ। ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਸੀ ਤੇ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਮਸ਼ਕਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਹਕਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਦੇ ਇੱਕ ਦੋਸਤ (ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ) ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਫੋਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਇੰਨੀ ਪਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਪਿਆ, ‘ਉਸਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਭੇਜ ਦਿਓ।’

‘ਅੱਧੇ ਘੰਟੇ ਬਾਅਦ ਉਹ ਨੌਜਵਾਨ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਖੜਾ ਸੀ। ਉਸਦੇ ਤਿੰਨ ਸ਼ਬਦ ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਂ ਸਮਝ ਗਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕਿਉਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਭੇਜਿਆ ਸੀ, ‘ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਜ-ਜ-ਜੈਕ ਆਰ.’ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਜਨਾਬ ਐਕਸ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨੌ-ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਭੇ-ਭੇਜਿਆ ਹੈ।’ ਹਰ ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਜੁਝਣਾ ਪੈ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਸੋਚਿਆ, ‘ਇਹ ਆਦਮੀ ਇੱਕ ਡਾਲਰ ਦੇ ਨੋਟ ਨੂੰ ਵਾਲ ਸਟ੍ਰੀਟ ਵਿੱਚ 90 ਸੈਂਟ ਦਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕੇਗਾ।’ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਤੇ ਗੁੱਸਾ ਆਇਆ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨਾਲ ਸੱਚੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਸੀ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਉਸਤੋਂ ਕੁੱਝ ਸਨਿਮਰ ਸਵਾਲ ਤਾਂ ਪੁੱਛ ਲਏ ਜਾਣ ਤਾਂ ਜੁ ਮੈਂ ਕੋਈ ਚੰਗਾ ਜਿਹਾ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦਾ।

‘ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਹ ਆਦਮੀ ਕੰਮ ਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਖੁੱਧੀ ਹੈ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਮੈਂ ਇਸ ਤੱਥ ਨੂੰ ਪਚਾ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ ਕਿ ਉਹ ਹਕਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਆਖਰਕਾਰ ਮੈਂ ਉਸ ਤੋਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਅੰਤਲਾ ਸਵਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ, ‘ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਜਾਬ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋ ਪਾਵੋਗੇ?’

ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਂ ਪੈਸੇ

ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਹੁਣੇ ਮ-ਮ-ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ-ਮੈਂ-ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੀ ਕੋਈ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ।’

‘ਉਸਦੇ ਜਵਾਬ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਤਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਦੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਕਦਮ ਉਸ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਦੇਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਫਲ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।’

ਜੇਕਰ ਬਾਕੀ ਵੱਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਹੋਣ ਤਾਂ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਹਕਲਾਉਣ ਦੀ ਆਦਤ ਵੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੋੜਾ ਨਹੀਂ ਬਣਦੀ।

ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਉਪਾਵਾਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਸੋਚ ਸਕੋ :

1. ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਈ ਰੱਖੋ। ਕਈ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਵੀ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤੀ ਤੇ ਸੀ।’ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਵੱਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣਾ।

ਵਿਆਹ ‘ਚ ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਸਾਂਝੀ, ਸੁੱਖ, ਖੁਸ਼ੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਬਹਿਸ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਸਾਂ।’

ਵਰਕਰਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਵਕਤ, ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ-ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣ ਦਾ ਨਹੀਂ।

ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵੱਡਾ ਟੀਚਾ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਨਮਾਨ ਤੇ ਦੋਸਤੀ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ-ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁੱਤਾ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਰਾਤ ਨੂੰ ਭੌਂਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਸ ਕੁੱਤੇ ਨੂੰ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਫੈਸੀ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਹਾਰਨ ਨਾਲੋਂ ਜਿੱਤਣਾ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੰਗ ਨੂੰ ਜਿੱਤਕੇ ਜੰਗ ਹਾਰਨਾ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਈ ਰੱਖੋ।

2. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?’ ਨਕਾਰਾਤਮਕ

ਗੁਪ ਤੋਂ ਉਤੋਜਿਤ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਮਾਮਲਾ ਇੰਨੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੰਨੀ ਫਿਕਰ ਕਰਾਂ?' ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਮਾਮਲਿਆਂ 'ਚ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਝਗੜਿਆਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੀਏ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ 90 ਵੀਸਰੀ ਝਗੜਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

3. ਛੋਟੇਪਨ ਦੇ ਜਾਲ ਵਿੱਚ ਨਾ ਫਸੋ। ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸੁਲਝਾਓ। ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ, ਜਿਹੜੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਜਿਹਨਾਂ ਨਾਲ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਮਾਮੂਲੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝ ਕੇ ਨਾ ਰਹਿ ਜਾਓ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਲਈ ਇਹ ਟੈਸਟ ਦਿਓ

ਹੇਠਾਂ ਖੱਬੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਆਮ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ। ਵਿਚਕਾਰਲੇ ਤੇ ਸੱਜੇ ਕਾਲਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਤੁਲਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਤੇ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪੇ ਹੀ ਦੇਖ ਲਓ। ਫਿਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਜਿਥੇ ਮੈਂ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਉਥੇ ਕਿਸ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਕੇ ਪੁੱਜ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਨ ਨਾਲ ਜਾਂ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਨ ਨਾਲ?

ਇੱਕ ਹੀ ਹਾਲਾਤ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਫੈਸਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥ 'ਚ ਹੈ।

ਪਰਿਸਥਿਤੀ	ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸੈਲੀ	ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸੈਲੀ
ਖਰਚ ਦਾ ਅਕਾਊਂਟ	1. ਖਰਚ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਕਰਕੇ ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।	1. ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲ ਵੇਚਕੇ ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।
ਚਰਚਾ	2. ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਅਰਥ-ਵਿਵਸਥਾ, ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ।	2. ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਕੰਪਨੀ, ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਪਰਿਸਥਿਤੀ	ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸੈਲੀ	ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸੈਲੀ
ਉੱਨਤੀ	3. ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਜਾਂ ਯਥਾ-ਸਥਿਤੀ ਬਣਾਏ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ।	3. ਵਿਸਤਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਭਵਿੱਖ	4. ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਵੇਖਦਾ।	4. ਬਹੁਤ ਉੱਜਲ ਭਵਿੱਖ ਵੇਖਦਾ ਹੈ।
ਕੰਮ	5. ਕੰਮ ਤੋਂ ਬੱਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦਾ ਹੈ।	5. ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰਨ ਦੇ ਅਸਰਦਾਰ ਢੰਗ ਲੱਭਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੇ।
ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾ	6. ਔਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।	6. ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਬਜਟ ਸੰਬੰਧੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ	7. ਜਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਕਰਕੇ ਪੈਸਾ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਭਾਲਦਾ ਹੈ।	7. ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭਦਾ ਹੈ ਤੇ ਜਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਚ ਕਰਦਾ ਹੈ।
ਨਿਸ਼ਾਨਾ	8. ਛੋਟੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	8. ਉੱਚੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।
ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ	9. ਕੇਵਲ ਥੋੜੇ ਅਰਸੇ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	9. ਲੰਮੇ ਅਰਸੇ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।
ਸੁਰੱਖਿਆ	10. ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।	10. ਇਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੇਗੀ ਤਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ।
ਸਾਥੀ	11. ਛੋਟੇ ਚਿੰਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਘਿਰਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।	11. ਵੱਡੇ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਘਿਰਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।
ਗਲਤੀਆਂ	12. ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾ-ਚੜ੍ਹਾਕੇ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਰਾਈ ਦਾ ਪਹਾੜ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।	12. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ, ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਤੋਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਵੇਚੋ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਘੱਟ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਦਾ ਅਪਰਾਧ ਕਦੇ ਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ, ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਜਾਣ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਬਿਹਤਰ ਹੋ।
2. ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਵੱਡੇ, ਚਮਕੀਲੇ, ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਜਿੱਤ, ਆਸ, ਸੁੱਖ, ਅਨੰਦ ਦੇ ਭਾਵ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਅਸਫਲਤਾ, ਹਾਰ, ਦੁੱਖ ਦੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਚਿੰਤਰ ਬਣਦੇ ਹੋਣ।
3. ਆਪਣੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਦਿਓ। ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਨਾ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਚੀਜ਼ਾਂ, ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।
4. ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਬਾਬਤ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਇਸੇ ਗੱਲ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।
5. ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਉੱਠੋ। ਆਪਣੇ ਧਿਆਨ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਤੇ ਲਾਓ। ਛੋਟੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ?'

ਵੱਡਾ ਸੋਚ ਕੇ ਵੱਡੇ ਬਣ ਜਾਓ !

□□□

5

ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚੀਏ ਤੇ ਸੁਫਲੇ ਵੇਖੀਏ

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੂੰ ਲੈ ਕੇ ਫੈਲੀ ਹੋਈ ਇੱਕ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰ ਲਓ। ਨਾ ਜਾਣੇ ਕਿਉਂ, ਵਿਗਿਆਨ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ, ਸਾਹਿਤ ਤੇ ਕਲਾ ਨੂੰ ਹੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕੰਮ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਅਰਥ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਬਿਜਲੀ ਜਾਂ ਪੌਲਿਓ ਵੈਕਸੀਨ ਦੀ ਖੋਜ, ਜਾਂ ਨਾਵਲ ਲਿਖਣਾ, ਰੰਗੀਨ ਟੈਲੀਵੀਜ਼ਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ।

ਨਿਸਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਹੀ ਨਤੀਜਾ ਹਨ। ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਇਨਸਾਨ ਇਸ ਲਈ ਜਿੱਤ ਸਕਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸ ਨੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲਿਆ। ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਸਮਝ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਕੇਵਲ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨਾਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਨਾ ਹੀ ਬੜੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੰਬੰਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਫਿਰ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੀ ਹੈ ?

ਘੱਟ ਆਮਦਨ ਵਾਲਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਭੇਜਣ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਕੋਈ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਬਹੁਤ ਬੁਰੀ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁੰਦਰ ਜਗ੍ਹਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਕੋਈ ਪਾਦਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਐਤਵਾਰ ਸ਼ਾਮ ਦੀ ਹਾਜ਼ਰੀ ਦੁੱਗਣੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰੀਕਾਰਡ-ਕੀਪਿੰਗ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, 'ਅਸਿਭਵ' ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ ਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਅਸਤ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਉਪਾਅ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਕਰ ਦਿਲ ਲਾ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ 'ਨਿਸ਼ਚਿਤ' ਝਗੜੇ ਨੂੰ ਰੋਕ ਲੈਂਦੇ ਹੋ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਵਿਹਾਰਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ, ਸੁਧਾਰੇ ਹੋਏ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣਾ। ਹਰ ਥਾਂ ਸਫਲਤਾ ਇਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਛਿਪੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭਦੇ ਹੋ, ਫਿਰ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਫਲਤਾ ਘਰ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ, ਕੰਮ-ਧੰਦਿਆਂ ਜਾਂ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਕੇ ਇਸਦੀ ਆਦਤ ਕਿਵੇਂ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ : ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ :- ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਚਾਈ ਜਣ ਲਓ - ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚ ਲਓ ਕਿ ਇਹ ਕੰਮ ਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸੋਚ ਹੀ ਲਵੋਗੇ।

ਟੋਨਿੰਗ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਮੈਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੇ ਇਸ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਸਕਾਂਗੇ ?'

ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਮੂਹ ਦੇ ਚਿਹਰਿਆਂ ਤੇ ਹਵਾਈਆਂ ਉੱਡਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਾਇਦ ਉਹ ਗ਼ਲਤ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮੈਂ ਗੰਭੀਰ ਕਿਸਮ ਦਾ ਮਖੌਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਲਈ ਥੋੜਾ ਠਹਿਰਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਫਿਰ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, 'ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਸਕਾਂਗੇ ?'

ਇੱਕ ਵਾਰ ਇਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿ ਮੈਂ ਮਖੌਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ, ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ 30 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਸਾਰੇ ਹਤਿਆਰੇ, ਚੋਰ-ਉੱਚਕੇ ਤੇ ਬਲਾਤਕਾਰੀ ਜੇਲ੍ਹ ਵਿੱਚ ਬੰਦ ਰਹਿਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸੜਕਾਂ ਤੇ ਖੁਲ੍ਹੇ ਆਮ ਘੁੰਮਣਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ? ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਪਵੇਗਾ। ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਦਾ ਕੰਮ ਜੇਲ੍ਹ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਚੱਲ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ।'

ਤਦੋਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਵੀ ਬੋਲਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ।

“ਜੇਕਰ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਕਾਨੂੰਨ ਵਿਵਸਥਾ ਨੱਪ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।”

“ਕੁੱਝ ਲੋਕ ਤਾਂ ਪੈਦਾਇਸ਼ੀ ਮੁਜ਼ਰਿਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।”

“ਜਿੰਨੀਆਂ ਹਨ, ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।”

“ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰ ਦੇ ਅਖ਼ਬਾਰ ਵਿੱਚ ਗੱਤਿਆ ਦੀ ਉਹ ਖ਼ਬਰ ਪੜ੍ਹੀ ਸੀ ?”

ਤੇ ਲੋਕ ਬੋਲਦੇ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਕਾਰਨ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋਣਾ ਕਿਉਂ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੇ ਇਥੇ ਤੱਕ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਇਸ ਕਰਕੇ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੁ ਪੁਲਿਸ ਤੇ ਜੇਲ੍ਹ ਸੰਤਰੀਆਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਬਰੀ ਰਹਿ ਸਕੇ।

ਮੈਂ ਦਸ ਮਿੰਟਾਂ ਤੱਕ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਇਸ ਤੋਂ ਉਪਰੰਤ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹਾਂ, “ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੁੱਛਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਖਾਸ ਮਕਸਦ ਸੀ।

“ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਤਰਕ ਦਿੱਤੇ ਹਨ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਮਿਹਰਬਾਨੀ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਤੇ ਇੱਕ ਅਹਿਸਾਨ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਜੋਰ ਪਾ ਕੇ ਇਹ ਯਕੀਨ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।’

ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਠੀਕ ਹੈ, ਕੇਵਲ ਮਖੌਲ ਲਈ, ਕੇਵਲ ਪ੍ਰਯੋਗ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ?’

ਫਿਰ ਮੈਂ ਪੁੱਛਦਾ ਹਾਂ, ‘ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਲ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ?’

ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਸੁਝਾਅ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਕੋਈ ਥੋੜਾ ਝਿਜਕਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, “ਜੇਕਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਯੁਵਾ ਕੇਂਦਰ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤਾਂ ਅਪਰਾਧਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।”

ਬੋਝੀ ਦੇਰ ਬਾਅਦ ਸਾਰਾ ਸਮੂਹ, ਜੋ ਦਸਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲੇ ਤੱਕ, ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰੀਤਰਾਂ ਖਿਲਾਫ ਸੀ, ਹੁਣ ਉਹ ਪੂਰੇ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

“ਅਪਰਾਧ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਗਰੀਬੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਸੋਚਣੇ ਚਾਹੀਏ ਹੋਣਗੇ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਪਰਾਧ ਗਰੀਬੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।”

“ਪਤਤਾਲ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ ਅਪਰਾਧ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਅਪਰਾਧ ਦਾ ਪਤਾ ਲਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।”

“ਕੁੱਝ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਜ਼ਰਿਮਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਮੈਡੀਕਲ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਏ ਹਨ।”

“ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਰਖਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਸਿੱਖਣੇ ਚਾਹੀਏ ਹਨ।”

ਇਹ ਉਹਨਾਂ 78 ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਮਿਲੇ। ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੇਲ੍ਹ-ਵਿਹੀਨ ਸਮਾਜ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਇਹੀ ਸਾਬਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਹੀ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦਾ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਸੰਦੇਸ਼ ਹੈ : ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਅਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਸਿੱਧ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਉਂ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤੇ ਸ਼ੱਕਸ਼ਿਤ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਲਾਂ ਦਾ ਰਾਹ ਖੋਲ੍ਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਿ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਅਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਹੈ। ਇਹ ਗੱਲ ਸਾਰੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਚਾਹੇ ਉਹ ਛੋਟੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਵੱਡੇ। ਜਿਹੜੇ ਰਾਜਸੀ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸਥਾਈ ਵਿਸ਼ਵ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਉਹ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਸ਼ਾਂਤੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਪਾਅ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਪਾਉਂਦਾ। ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਅਰਬ-ਸ਼ਾਸਤਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ

ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਮੰਦੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਉਹ ਬਿਜਨਸ-ਚੱਕਰ ਨੂੰ ਹਰਾਉਣ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਕਦੇ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਣਗੇ।

ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਪਰੋਸ਼ਾਨੀਆਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ, ਵੱਡੇ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਮੁਕਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਇਹਨਾਂ ਤੇ ਬ੍ਰੇਕ ਲਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਉਗੇ - ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਨਾ ਪਾਓ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਲੱਭ ਲਵੇਗਾ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮੰਗੀ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਮੇਲ-ਆਰਭਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਵਿਭਾਗ ਦਾ ਕਲਰਕ ਸੀ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਥੇ ਉਸਦਾ ਭਵਿੱਖ ਉੱਜੜ ਲਿਆ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਪਿਛਲੇ ਰੀਕਾਰਡ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਤੇ ਇਹ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਜਾਣਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੌੜੀ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਹੋਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਦੱਸਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿੰਨ ਸੈਮਿਸਟਰ ਪੂਰੇ ਕਰ ਲਏ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿਆਂਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਲਜ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲਵੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਨਚਾਹੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ, ਤੇ ਉਸੇ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।”

“ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ,” ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, “ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਪਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।”

“ਅਸੰਭਵ ? ਕਿਉਂ ?” ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

“ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਂ ਚੌਵੀ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਹਾਂ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਦੋ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦੂਜਾ ਬੱਚਾ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਸਾਡਾ ਖਰਚ ਹੀ ਜਿਵੇਂ-ਤਿਵੇਂ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਕਰਨੀ ਹੀ ਪਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪਤਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਬਚੇਗਾ। ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਬਿਲਕੁਲ ਅਸੰਭਵ।”

ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿਵਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨਾ ਉਸ ਲਈ ਅਸੰਭਵ ਹੈ।

ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, “ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨੀ ਅਸੰਭਵ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਤਰਕ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਜ਼ਰੂਰ ਨਿਕਲ ਆਵੇਗਾ।”

“ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਣਾ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲਜ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਤੇ ਭਾਰੂ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਉ। ਫਿਰ ਸੋਚੋ, ਸੱਚਮੁੱਚ ਸੋਚੋ, ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਖਰਚ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋਇਆਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਆਉਣਾ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਆਏ।”

ਮੇਰਾ ਨੌਜਵਾਨ ਮਿੱਤਰ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਆਇਆ।

“ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਹੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ,” ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। “ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਜਾਣ ਦਾ ਨਿਰਣਾ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਮੈਂ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਜ਼ਰੂਰ ਨਿਕਲ ਆਵੇਗਾ।”

ਤੇ ਰਾਹ ਨਿਕਲ ਆਇਆ।

ਉਸਨੂੰ ਟ੍ਰੇਡ ਏਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਵਲੋਂ ਸਕਾਲਰਸ਼ਿਪ ਮਿਲ ਗਈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਟਿਊਸ਼ਨ ਫੀਸ, ਕਿਤਾਬਾਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਖਰਚੇ ਨਿਕਲ ਗਏ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾ ਲਿਆ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲੈ ਸਕੇ। ਉਸਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਵੀ ਉਸਦਾ ਪੂਰਾ ਸਾਥ ਦਿੱਤਾ। ਉਹਨਾਂ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਮਿਲਕੇ ਆਪਣੇ ਪੈਸਿਆਂ ਤੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਬਜਟ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਬਣਾ ਹੀ ਲਿਆ।

ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਡਿਗਰੀ ਮਿਲ ਗਈ ਤੇ ਹੁਣ ਉਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ

ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟ੍ਰੇਨੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਦੋ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ :

1. ਆਪਣੇ ਸਬਦਕੋਸ਼ ਵਿੱਚੋਂ **ਅਸੰਭਵ** ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਉ। ਇਸ ਸ਼ਬਦ ਨੂੰ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਜੁਬਾਨ ਤੇ ਨਾ ਲਿਆਉ। ਅਸੰਭਵ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸ਼ਬਦ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, ‘ਇਹ **ਅਸੰਭਵ** ਹੈ’ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਾਬਿਤ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ।
2. ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ, ਪਰ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਲੱਗਿਆ ਹੋਵੇ। ਹੁਣ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੇ ਕੋਝੇ ਮਾਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਪੂਰਾ ਸਮਾਂ ਅਸੀਂ ਇਹੀ ਸੋਚਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਹਾਲ ਹੀ ਮੈਂ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਪੜ੍ਹਿਆ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇਸਟੇਟਾਂ ਵਿੱਚ ਚੁੰਗੀਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ। ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੰਕੇਤ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਚੁੰਗੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਸਦੀਆਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਹਨ, ਉਸ ਜਮਾਨੇ ਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਗੱਡੀਆਂ ਨਹੀਂ ਸਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਯਾਤਰਾ ਘੋੜਿਆਂ ਤੇ ਬੱਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਪਰ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕਾਫ਼ੀ ਤੇਜ਼ ਗੱਡੀਆਂ ਚੱਲਣ ਲੱਗ ਪਈਆਂ ਹਨ ਤੇ ਸੜਕਾਂ ਵੀ ਚੰਗੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਹੁਣ ਇਹ ਠੀਕ ਰਵੇਗਾ ਕਿ ਤਿੰਨ ਜਾਂ ਚਾਰ ਚੁੰਗੀਆਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾ ਕੇ ਇੱਕ ਚੁੰਗੀ ਬਣਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਟੈਕਸ ਦਾ ਬੋਝ ਵੀ ਘੱਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਲਿਖਾਰੀ ਨੇ ਅੱਗੇ ਲਿਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ 30 ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਾਨਣੀਆਂ ਚਾਹੀਆਂ। ਨਤੀਜਾ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਨੇ ਵੀ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਦਮ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਗੱਲ ਤਾਂ ਤੈਅ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ-ਕੀਮਤ ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸਥਾਨਿਕ ਸਰਕਾਰ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ।

ਇਹ ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਲਕਵਾ ਮਾਰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਤਰਕ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, “ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਦੀਆਂ ਤੋਂ ਹੁੰਦਾ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਚੰਗਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਰਹਿਣ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਬਦਲਣ ਦਾ ਖਤਰਾ ਕਿਉਂ ਜੁੱਕਿਆ ਜਾਵੇ ?”

“ਐਸਤ,” ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉੱਨਤੀ ਨਾਲੋਂ ਚਿੜਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਤਾਂ ਕਾਗਾਂ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਇਸ ਆਧਾਰ ਤੇ ਕੀਤਾ ਕਿ ਕੁਦਰਤ ਨੇ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਪੈਦਲ ਚੱਲਣ ਜਾਂ ਘੋੜੇ ਦੀ ਸਵਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਹੀ ਬਣਾਇਆ ਸੀ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਇਸ ਕਰਕੇ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਪੰਛੀਆਂ ਲਈ ‘ਰਾਖਵੇਂ’ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਦਖਲ ਦੇਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਧਿਕਾਰ ਨਹੀਂ। ਬਹੁਤੇ ਸ਼ਾਬਾਸਿਥਤੀਵਾਦੀ (Status-quo-ers) ਹੁਣ ਵੀ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਪੁਲਾੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੋਟੀ ਦੇ ਮਿਸਾਈਲ ਮਾਹਿਰ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੋਚਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ਡਾ. ਵਾਨ ਬ੍ਰਾਨ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, ‘ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਉਹੀ ਹੈ ਜਿਥੇ ਉਹ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

1900 ਦੇ ਆਸਪਾਸ ਇੱਕ ਸੋਲਜ਼ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਸੋਲਜ਼ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦਾ ਇੱਕ ‘ਵਿਗਿਆਨਿਕ’ ਸਿਧਾਂਤ ਲੱਭਿਆ। ਇਸਦਾ ਕਾਫ਼ੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਹੋਇਆ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਪਾਠ-ਪੁਸਤਕਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਿਲ ਕਰ ਲਿਆ ਗਿਆ। ਇਹ ਸਿਧਾਂਤ ਸੀ - ਹਰ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਢੰਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਢੰਗ ਲੱਭ ਲਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਸਤੋਂ ਇੱਧਰ-ਉੱਧਰ ਨਾ ਹਿਲੋ।

ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਨਸੀਬ ਚੰਗਾ ਸੀ, ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਨਵੇਂ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨੇ ਅ ਕੇ ਡੁੱਬਦੀ ਹੋਈ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਦਿਵਾਲੀਆ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਚਾ ਲਿਆ।

ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਉਲਟ ਕ੍ਰਾਫੋਰਡ ਐਚ. ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਦੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦੇਖੋ। ਗ੍ਰੀਨਵਾਲਟ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹਨ। ਕੋਲੰਬੀਆ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿਖੇ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, “ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਆਦਮੀ ਹੋਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।”

ਸੱਚ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕ ਹੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਘਰ ਸਜਾਉਣ, ਲਾਅਨ ਨੂੰ ਲੈਂਡਸਕੇਪ ਕਰਨ, ਜਾਂ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਜਾਂ ਖੋਲ੍ਹ ਪਾਲਣ ਜਾਂ ਖਾਣਾ ਪਕਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕੋ ਹੀ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗ ਹੋਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਤਰੀਕੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਰਫ਼ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਰੂੜੀਵਾਦ ਦੀ ਬਰਫ਼ ਜੰਮਣ ਦਈਏ, ਤਾਂ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰਗਟ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਸੁਣਾਓ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੇਖੋ।

1. ਡਾਕ-ਤਾਰ ਵਿਭਾਗ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਰਕਾਰੀ ਏਕਾਧਿਕਾਰ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਕਿਉਂ ਨਾ ਇਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।
2. ਰਾਸ਼ਟ੍ਰਪਤੀ ਦੀ ਚੋਣ ਹਰ ਚਾਰ ਸਾਲ ਦੀ ਥਾਂ ਦੋ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।
3. ਰਿਟੇਲ ਸਟੋਰਸ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਸਵੇਰੇ 9:00 ਤੋਂ ਸ਼ਾਮੀ 5:30 ਵਜੇ ਦੀ ਥਾਂ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 1:00 ਤੋਂ 8:00 ਵਜੇ ਤੱਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
4. ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੀ ਉਮਰ ਵਧਾਕੇ 70 ਸਾਲ ਕਰ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਵਿਹਾਰਕ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ; ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਹੱਸਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਤੇ ਗੌਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ (ਤੇ ਸ਼ਾਇਦ 95 ਫੀਸਦੀ ਲੋਕ ਇਹਨਾਂ ਤੇ ਹੱਸਣਗੇ) ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਰੂੜੀਵਾਦ ਦੇ ਲਕਵੇ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹਨ। ਪਰ ਵੀਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਵੀ ਬੰਦਾ ਇਹ ਕਹੇ, “ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸੋ।” ਤੇ ਇਸ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਮਾਗ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਹੈ - ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ। ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਬੰਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਬਰਫ਼ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਮਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਉੱਨਤੀ ਨੂੰ ਰੋਕ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦੇ। ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਸੋਚ ਨਾਲ ਜੂਝਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਢੰਗ ਹਨ :

1. ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸੁਆਗਤ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਦੁਸ਼ਮਣ, ‘ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ,’ ‘ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ,’ ‘ਇਹ ਬੇਕਾਰ ਹੈ,’ ਅਤੇ ‘ਇਹ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਣ ਹੈ’ ਦਾ ਸਫਾਇਆ ਕਰੋ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸਫਲ ਦੋਸਤ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, “ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਤੇ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ

ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਰਤ ਆਦਮੀ ਹਾਂ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਬੀਮਾ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਸਪੰਜ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੋਖ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ।”

2. ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲ ਬੰਦੇ ਬਣੋ। ਬੰਨ੍ਹੇ-ਬੰਨ੍ਹਾਏ ਰੂਟੀਨ ਨੂੰ ਤੋੜੋ। ਨਵੇਂ ਹੋਟਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਓ, ਨਵੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ, ਨਵੇਂ ਥੀਏਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਓ, ਨਵੇਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ, ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਵੱਖਰੇ ਰਾਹ ਤੋਂ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਓ, ਇਸ ਸਾਲ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਛੁੱਟੀਆਂ ਮਨਾਓ, ਇਸ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਨਵੇਂ ਤੇ ਵੱਖਰੇ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਸ਼ਨ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਪ੍ਰੋਡੈਕਸ਼ਨ, ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ, ਫਾਈਨੈਂਸ ਤੇ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਦੂਜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਵਧਾਓ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੋਵੇਗੀ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣ ਸਕੋਗੇ।

3. ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਬਣੋ, ਪ੍ਰਗਤੀਵਿਰੋਧੀ ਨਾ ਬਣੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ‘ਮੈਂ ਜਿੱਥੇ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦਾ ਸਾਂ, ਉੱਥੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ’ ਬਲਕਿ ਇਹ ਕਹੋ, ‘ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦਾ ਸੀ, ਉੱਥੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?’ ਪਿੱਛੇ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨਾ ਸੋਚੋ, ਉੱਨਤੀ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਨਾ ਕਰੋ। ਅੱਗੋਂ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚੋ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ। ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿ, ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਸਵੇਰੇ ਪੇਪਰ ਵੰਡਣ ਦਾ ਜਾਂ ਗਾਂ ਦਾ ਦੁੱਧ ਚੋਣ ਲਈ 5.30 ਵਜੇ ਜਾਗ ਜਾਂਦੇ ਸੀ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਤੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਆਸ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ।

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਫੋਰਡ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਇਹ ਸੋਚ ਲਵੇ, ‘ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਾਲ ਆਟੋਮੋਬਾਇਲ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਾਰ ਬਣਾ ਲਈ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੁਧਾਰ ਹੋ ਪਾਉਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਰੇ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਤੇ ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ ਦੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਹੁਣ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਬੰਦ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।’ ਫੋਰਡ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਰਗੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਇਸ ਢੰਗ ਨੂੰ ਅਪਣਾਕੇ ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਚੋਪਟ ਕਰ ਲਵੇਗੀ।

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸਫਲ ਲੋਕ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ, ‘ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਕੁਆਲਟੀ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਬਿਹਤਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

ਮਿਸਾਈਲ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਬੱਚੇ ਪਾਲਣ ਤੱਕ ਦੇ ਸਾਰੇ ਇਨਸਾਨੀ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ

ਪੁਰਨਤਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੰਮ ‘ਚ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਹਮੇਸ਼ਾ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। (ਨੋਟ : ਸਫਲ ਆਦਮੀ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ, ‘ਕੀ ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ?’ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, ‘ਇਸ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ?’)

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਵਿਦਿਆਰਥਣ ਨੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਦੇ ਚਾਰ ਸਾਲਾਂ ਅੰਦਰ ਹੀ ਆਪਣਾ ਚੌਥਾ ਹਾਰਡਵੇਅਰ ਸਟੋਰ ਖੋਲ ਲਿਆ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸ ਮਹਿਲਾ ਨੇ ਕੇਵਲ 3,500 ਡਾਲਰ ਦੀ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਪੂੰਜੀ ਨਾਲ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ, ਉਸ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਜ਼ਬਰਦਸਤ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਆਏ ਹੋਏ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੋਇਆ।

ਸਟੋਰ ਖੁਲਣ ਦੇ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਲਈ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਗੱਲਾਂ-ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਬਾਕੀ ਦੇ ਵਪਾਰੀ ਇੱਕ ਸਟੋਰ ਵੀ ਨੀਕ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਚਲਾ ਪਾ ਰਹੇ ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਤਿੰਨ ਸਟੋਰਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਚਲਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਹੁਣ ਉਸਨੇ ਚੌਥਾ ਸਟੋਰ ਵੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ।

‘ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ,’ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, ‘ਮੈਂ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੀ ਹਾਂ ਪਰ ਛੇਤੀ ਉਠਣ ਤੇ ਦੇਰ ਤਾਈਂ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਮੈਂ ਚਾਰ ਸਟੋਰ ਖੋਲਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਈ। ਮੇਰੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਜਿਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਇਸ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਡਿਆਈ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗੀ ਉਹ ਹੈ ਮੇਰਾ ਬਣਾਇਆ ਹੋਇਆ, ‘ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ।’

‘ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ? ਇਹ ਵਾਕ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਹੈ ਕੀ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਇਸ ‘ਚ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ,’ ਉਸ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਇਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਮੈਂ ਹਰ ਹਫਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਦੀ ਹਾਂ।

‘ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਚਾਰ ਹਿੱਸਿਆਂ ‘ਚ ਵੰਡ ਲਿਆ ਹੈ: ਗ੍ਰਾਹਕ, ਵਰਕਰ, ਮਾਲ ਤੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ। ਪੂਰੇ ਹਫਤੇ ਮੈਂ ਨੋਟ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹਾਂ ਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਰ ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲੈਂਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ

ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ।

‘ਵਿਰ ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਵੇਰੇ ਚਾਰ ਘੰਟੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਕੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੀ ਤੇ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ ਸਕਦੀ ਹਾਂ।’

‘ਇਹ ਚਾਰ ਘੰਟਿਆਂ ਦੇ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਸਖਰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆਉਣ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ‘ਜ਼ਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਂ ਕੀ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਨਿਬੰਧਿਤ, ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’

ਵਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਉਪਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜਿਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸਦੇ ਨਿੱਕੇ ਸਟੋਰ ਸਫਲ ਹੋਏ ਸਨ: ਸਾਮਾਨ ਜਮਾਉਣ ਦਾ ਢੰਗ; ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਕੇ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਦੀ ਕਲਾ; ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੀ ਖਰੀਦਵਾ ਦਿੰਦੇ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਇਰਾਦੇ ਨਾਲ ਉਹ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਏ; ਹਫ਼ਤਾਵਾਰ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਬੇਹੁਜਗਾਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਲਈ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸਕੀਮਾਂ; ਪ੍ਰਤੀਯੋਗਿਤਾਵਾਂ ਤੇ ਇਲਾਮ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੇ ਮੰਦੀ ਦੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੇ ਸਨ।

‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਤੇ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਬੜੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗੀ। ਚਾਰ ਹਫ਼ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ‘ਚ ਛੋਟੇ ਬੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁੱਝ ਕਰਾਂ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਜੇਕਰ ਛੋਟੇ ਬੱਚੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣਗੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੀ ਰਹੀ ਤੇ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ: ਮੈਂ ਚਾਰ ਤੋਂ ਅੱਠ ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕਿੱਤੌਣੇ ਲਾਈਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਵਾ ਦਿੱਤੇ। ਕਿੱਤੌਣਿਆਂ ਨੂੰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਬੱਚੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾਪਤ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਸਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ। ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਿੱਤੌਣਿਆਂ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਆਉਣ ਲੱਗੇ।

‘ਯਕੀਨ ਕਰੋ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਸੁਧਾਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸ਼ੱਰਮਤ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੀ ਹਾਂ, ‘ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?’ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਜਵਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਹੋ ਜਿਹੇ

ਰੋਈ ਹੀ ਦਿਨ ਹੁੰਦੇ ਹੋਵੇ ਜਦੋਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੁਲਾਵਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਾ ਆਈ ਹੋਵੇ।

“ਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਸਿੱਖੀ ਹੈ, ਜਿਹੜੀ ਹਰ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।”

‘ਉਹ ਕੀ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਕੇਵਲ ਇਹ। ਤੁਸੀਂ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਕਿੰਨੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿੰਨਾ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਸੁਧਾਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਉਹਨਾਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਲਗਾਤਾਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਉੱਚੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਸੁਧਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਘੱਟ ਲਾਗਤ ਤੇ ਚੰਗਾ ਮਾਲ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਘੱਟ ਯਤਨਾਂ ਨਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉੱਚੀ ਸਫਲਤਾ ਉਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਰਵੱਈਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ‘ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਚੰਗੇ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ’।

ਜਨਰਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਦਾ ਨਾਹਰਾ ਹੈ - ਉੱਨਤੀ ਸਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪੁੱਛਕਟ ਹੈ।

ਕਿਉਂ ਨਾ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉੱਨਤੀ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪੁੱਛਕਟ ਬਣਾਉਂਦੇ ?

ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਚੰਗੇ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ ਵਾਲੀ ਵਿਲਾਸਤੀ ਜਾਣੂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, ‘ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਚਰਨਾਤਮਕ ਬਲਾਬ ਜਗ ਉਠਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਆਉਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਰੋਜਾਨਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਮੈਂ-ਇਸਨੂੰ-ਬਿਹਤਰ-ਢੰਗ-ਨਾਲ-ਕਰ-ਸਕਦਾ-ਹਾਂ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਤਾਕਤ ਨੂੰ ਪਹਿਚਾਣ ਤੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹਰ ਦਿਨ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ 10 ਮਿੰਟ ਇਹ ਸੋਚੋ, ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਪੁੱਛੋ, ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ‘ਅੱਜ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਲਈ ਕੀ

ਖਾਸ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?" "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਨਿਜੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?"

ਇਹ ਅਭਿਆਸ ਸਰਲ ਵੀ ਹੈ ਤੇ ਥੋੜੇ ਕੰਮ ਦਾ ਵੀ। ਇਸ ਨੂੰ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਇਸਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰਨ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

0 0 0

ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੈਂ ਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਇੱਕ ਦੁਪੱਤੀ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਜਾਇਆ ਕਰਦੇ ਸਾਂ, ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ 'ਕੰਪਨੀ ਇਸਤਰੀਆਂ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੋਣ ਲੱਗਦੀ। ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੁਮਿਤੀ ਐਸ. ਨੌਕਰੀ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ।

"ਪਰ ਹੁਣ," ਉਹ ਕਿਹਾ ਕਰਦੀ ਹੈ, "ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਦੇ ਬੱਚੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹਨ, ਮੈਨੂੰ ਘਰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਤੇ ਖਾਣਾ ਬਣਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

ਫਿਰ ਇੱਕ ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਸਾਮ ਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਅਤੇ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿਤੇ ਆ ਰਹੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰ ਦਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋ ਗਿਆ। ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਤਾਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸੱਟ ਨਹੀਂ ਲੱਗੀ, ਨੌਕਿਨ ਮਿਸਟਰ ਐਸ. ਦੀ ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਸੱਟ ਆਈਆਂ ਅਤੇ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਅਪੰਗ ਹੋ ਗਏ। ਹੁਣ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਦੇ ਕੋਲ ਨੌਕਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਿਕਲਪ ਨਹੀਂ ਸੀ ਬਚਿਆ।

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦੇ ਕੁੱਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮਿਸਿਜ਼ ਐਸ. ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇਹ ਦੇਖਕੇ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਏ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਨਵੀਆਂ ਜਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬੜੀ ਖੂਬੀ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲ ਲਿਆ ਸੀ।

'ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ,' ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਕਿ ਮੈਂ ਘਰ ਸੰਭਾਲਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਫੁਲ ਟਾਈਮ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੀ। ਪਰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਹ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣਾ ਹੀ ਪਵੇਗਾ। ਯਕੀਨ ਮੈਨੂੰ, ਮੇਰੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 100 ਫੀਸਦੀ ਜਿਆਦਾ ਵਧ ਚੁੱਕੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬਹੁਤੇ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦੀ ਸੀ, ਜਿਹੜੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਸਨ ਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਿਆ ਕਿ ਮੇਰੇ ਬੱਚੇ ਵੀ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਾ ਵੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਸਮਾਂ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਦਰਜਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭ ਲਿਆ-ਸਟੋਰ ਦੇ ਘੱਟ ਚੱਕਰ ਲਾਉਣਾ, ਟੀਵੀ ਘੱਟ ਦੇਖਣਾ, ਫੋਨ ਤੇ ਘੱਟ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨਾ, ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਬਰਫਾਦ ਕਰਨਾ।'

ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਮਨਸ਼ਿਕ ਸ਼ੀਸ਼ਤੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਭਰੋਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਹ ਦਿੱਤਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਬੈਂਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ 'ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ' ਬਾਰੇ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਮੈਨੂੰ ਸੁਣਾਇਆ :

'ਸਾਡੇ ਬੈਂਕ ਦਾ ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਅਚਲਚੇਤ ਹੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਕੇ ਚਲਾ ਗਿਆ। ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਡੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮੀਖਿਆ ਪੈਦਾ ਹੋ ਗਈ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਗਿਆ, ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕੀਤੇ ਬਗੈਰ ਬੈਂਕ ਦਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚੱਲ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਕੰਮ ਇੰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸੀ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਟਾਲਿਆ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾ ਸਕਦਾ।

'ਉਸਦੇ ਜਾਣ ਦੇ ਇੱਕ ਦਿਨ ਬਾਅਦ, ਬੈਂਕ ਦੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਵਿੱਚਾਯਜ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਬੁਲਾਇਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਕੰਮ ਤੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਕੀ ਉਹ ਉਸ ਆਦਮੀ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ? 'ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹੀ ਸਿੱਧਾ ਮਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ,' ਪਰ ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਹੀ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਦਾ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਬੜਾ ਬੋਝ ਹੈ। ਇੰਨਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਵੀ ਵਿਹਲ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਇਹ ਬਾਕੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰ ਲਵੋਗੇ ?'

'ਮੇਰੀ ਸਾਰੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਲੱਗੇ, ਉਸਨੂੰ ਠੁਕਰਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੀਦਾ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਦਮ ਰਾਜੀ ਹੋ ਗਿਆ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਤਾਂ ਕਰਾਂਗਾ ਹੀ, ਦੂਜੇ ਆਦਮੀ ਦਾ ਕੰਮ ਵੀ ਸੰਭਾਲ ਲਵਾਂਗਾ। ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਇਹ ਸੁਣਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋ ਗਏ।

'ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਦਫਤਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਵਕਤ ਇਹ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਉਤੇ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਜਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈ ਲਈ ਹੈ। ਮੈਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਬਾਕੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਬਣਾ ਹੀ ਬਿਸੀ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਾਂਗ ਬਕਾਇਆ ਕੰਮ ਤੋਂ ਜੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦੁਰਾਇਆ। ਮੇਰਾ ਦ੍ਰਿੜ ਨਿਸ਼ਚਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੋਵੇਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਵਾਹੀ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਲੱਭ ਹੀ

ਲਵਾਗਾ। ਮੈਂ ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਖਤਮ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਦਫਤਰ ਬੰਦ ਹੋ ਗਿਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਫੈਠ ਕੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੀ, ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ਿਲ ਲਈ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।

ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਮੇਰੇ ਦਿਆਗ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਲੱਗ ਪਏ। ਜਿਵੇਂ, ਆਪਣੀ ਸੈਕਟਰੀ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਆਮ ਟੈਲੀਫੋਨ ਕਾਲ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਤੇ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕਰਿਆ ਕਰੇ। ਉਹ ਕਿਸੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਹੀ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਾਲ ਲਾਇਆ ਕਰੇ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਚਰਚਾ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵੀ 15 ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਘਟਾ ਕੇ 10 ਮਿੰਟ ਕਰ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਡਿਕਟੇਸ਼ਨ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਹੀ ਵਾਂਗੀ ਦੇਣ ਲੱਗਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਪਾਇਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸੈਕਟਰੀ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਕਈ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੀ ਸੀ।

ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਪਿਛਲੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤੇ ਸੋਚ ਕਹਾਂ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਕਿ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਕਿੰਨੀ ਘੱਟ ਸਮਰੱਥਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਇੱਕ ਹਫਤੇ ਤੋਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਦੋ ਗੁਣਾਂ ਪੱਤਰ ਡਿਕਟੇਟ ਕਰਨ ਲੱਗਾ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 50 ਫੀਸਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫੌਨ ਕਰਨ ਤੇ ਸੁਣਨ ਲੱਗਾ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ 50 ਫੀਸਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲੈਣ ਲੱਗਾ-ਤੇ ਇਹ ਸਾਰਾ ਬਰੈਰ ਕਿਸੇ ਤਨਾਅ ਦੇ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਫਤੇ ਹੋਰ ਗੁਜਰ ਗਏ। ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਬੁਲਵਾਇਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੀ ਪਰਸੋਸ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਵਾਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਇੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਭਾਲਿਆ ਹਾਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਅੰਦਰੋਂ ਤੇ ਬਾਹਰੋਂ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰਖ ਵੀ ਲਿਆ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਾਲੇ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਸਹੀ ਬੰਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਿਆ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਰਵਾਨ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੈਂਕ ਦੀ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਕਮੇਟੀ ਅੱਗੇ ਇਹ ਮਤਾ ਰੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਦੋਵੇਂ ਕੰਮ ਇੱਕ ਹੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੌਂਪ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਚੁਣਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਹ ਮਤਾ ਵੀ ਰੱਖਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਕਾਫੀ ਵਧਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ। ਕਮੇਟੀ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਹ ਗੱਲ ਮੰਨ ਲਈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਧਾਇਆ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੇਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਉੰਨੀ ਹੀ ਹੁੰਦੀ, ਜਿੰਨੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਚੁੰਨਾ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਜਿੰਨਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੈਂ ਖੋਲ੍ਹਾ ਇਰਾਦਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ।

ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਸਾਥਿਤੀ ਹੈ।

ਹਰ ਦਿਨ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਦੀ ਬਿਜਨਸ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਬਾਸ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾਉਂਦਾ ਤੇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਖਾਸ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਵਾਧੂ ਕੰਮ ਹੈ, ਪਰ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਇਹ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰ ਪਾਉਗੇ?' ਅਕਸਰ ਵਰਕਰ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਨੂੰ ਅਲਸੋਸ ਹੈ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਝੋਂਡ ਹੈ। ਕਾਸ ! ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਬਾਸ ਨੂੰ ਵਰਕਰ ਦੀ ਗੱਲ ਦਾ ਬੁਰਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ 'ਵਾਧੂ ਕੰਮ' ਹੈ। ਪਰ ਬਾਸ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਹੈ ਹੀ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਰਕਰ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਜਿੰਨਾ ਹੀ ਕੰਮ ਦਾ ਝੋਂਡ ਹੈ, ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਹ ਵਾਧੂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਿਭਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹੀ ਵਰਕਰ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਬਾਕੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਵਿੱਚ, ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ, ਸਫਲ ਤਾਲਮੇਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਰਹੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਟੀ ਸੁਧਾਰੋ) ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਪਹਿਲਾ ਕਰਦੇ ਸੀ, ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਟਿਟੀ ਵਧਾਓ)।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲਗਦਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ ? ਦੇ ਕਦਮ ਦੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਦੇਖੋ -

1. ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਪਰਵਾਨ ਕਰੋ। ਨਵੀਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੀਫਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸ ਨਾਲ ਇਹ ਸਾਬਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਅੰਦਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਅਲੱਗ ਦਿਖਦੇ ਹੋ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਆਲਟੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਖਾਤਰ ਕਹਿਣ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਮੰਨ ਲਓ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

2. ਇਸ ਉਪਰੰਤ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਫਲ ਦੇ ਚਚਨਾਤਮਕ ਜਵਾਬ

ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ। ਕੁੱਝ ਜਵਾਬ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਸ਼ਰਟ ਕੱਟ ਲੱਭੋ ਜਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੱਡ ਦਿਉ। ਪਰ, ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਰਾਸਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਹੀ ਜਾਣਗੇ।

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਸ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਬਿਜੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਵਿਹਲ ਹੋਵੇ। ਮੈਂ ਮਾੜੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲ ਬਿਆਦਾ ਵਿਹਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ।

ਮੈਂ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਸਫਲ, ਕਾਬਲ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਉਹ ਸਾਰੇ ਬਹੁਤ ਚੁੰਝੇ ਹੋਏ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੋਈ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਹੀ ਉਦਾਹਰਣ ਵੇਖੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਚੁੰਝੇ ਹੋਏ ਬੰਦੇ ਕੋਲੋਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲ 'ਦੁਨੀਆਂ ਭਰ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ' ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਸਮੇਂ ਤੇ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਾ ਸਕਿਆ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੇਰਾ ਅਨੁਭਵ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੀ ਰਿਹਾ।

ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਬਿਜਨਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਲਗਾਤਾਰ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੇ ਆਉਟਪੁਟ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?' ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਉਟਪੁਟ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਆਪਣੇ ਆਪ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਉਪਾਅ ਦੱਸ ਦੇਵੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੈਂਕੜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇਹ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਹੈ: ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੋਲਣ ਦਾ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਛੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਬੋਲਦਾ ਹੈ।

ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹਨ।

ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਵੀ ਨੋਟ ਕਰੋ - ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਚੋਟੀ ਦੇ ਲੀਡਰ ਸਲਾਹ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਲਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਘੱਟ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਲੀਡਰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, "ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ?" "ਤੁਹਾਡਾ ਕੀ ਸੁਝਾਅ ਹੈ?" "ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਦੇ?" "ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ?"

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਦੇਖੋ - ਲੀਡਰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨੀ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਭਈ ਕਰੇ ਮਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਫੈਸਲੇ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ ਵਾਸਤੇ ਦੁਸਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਕਰੇ ਮਾਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਸ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੈਡੀਮੇਡ ਹੱਲ ਸੁਝਾ ਦੇਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਝਾਅ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦਾ ਇਹ ਉਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਜਿਆਦਾ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਹਾਲ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸੈਮੀਨਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਟਾਫ ਇਨਸਟ੍ਰਕਟਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲਿਆ। ਸੈਮੀਨਾਰ ਬਾਰਾਂ ਸਤਰਾਂ ਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਸਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਅਕੇ 15 ਮਿੰਟ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਦਿੰਦਾ, "ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਲਝਾਇਆ?"

ਨੌਵੇਂ ਸਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਆਇਆ, ਜਿਹੜਾ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਮਿਸ਼ਨ-ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵਾਇਸ-ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਸੀ। ਇਸ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਜ਼ਰਾ ਹਟਕੇ ਸੀ। ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਲਝਾਇਆ, ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਰੱਖਿਆ 'ਲੋੜ ਹੈ: ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀ।' ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਤੇ ਫਿਰ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਵਿਚਾਰ ਮੰਗੇ। ਉਸ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਟੇਨੋਗ੍ਰਾਫਰ ਕੋਲੋਂ ਲਿਖਵਾ ਲਿਆ।

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਸ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੀ ਤੇ ਉਸਦੀ ਇਸ ਅਦਭੂਤ ਤਕਨੀਕ ਭਈ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦਿੱਤੀ। ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, "ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਲੋਕ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੀ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਕਿਉਂ ਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੁੱਧੀਮਤਾ ਦਾ ਭਾਰ ਉਠਾਇਆ ਜਾਵੇ।

ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਾਫ਼ੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੇ ਉਸ ਸਤਰ ਦੇਰਾਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੁਝ ਕਿਹਾ ਹੋਵੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਸਮੀਪਿਆ ਸੁਲਤਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੇ।”

ਇਹ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ : ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਸਮੀਪਿਆ ਦੱਸਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣੀਆਂ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਪੁੱਜਣ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਮਿਲ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੋਇਆ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਲੋਕਚਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆ ਗਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਯੋਗਦਾਨ ਦੇਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ।

ਸਫਲ ਬਿਜਨਸ ਕੰਪਨੀਆਂ ਗੁਪਤਤਾ ਦੇ ਸਰਵੇਖਣ ਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਰਕਮਾਂ ਖਰਚ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਸਾਮਾਨ ਦੇ ਸੁਆਦ, ਕੁਆਲਿਟੀ, ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੀਆਂ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਜਾਨਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਸਾਮਾਨ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਵੇਚਣ ਯੋਗ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਨਿਰਮਾਤਾ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇਵੇ, ਤਾਂ ਕਿ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਲੋਕ ਉਸਦਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣ। ਸਫਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਵਿਚਾਰ ਜਾਣ ਸਕੋ, ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਜਾਣੇ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸ ਸਾਮਾਨ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਸਾਮਾਨ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਹੰਚੇ ਆ ਜਾਏ।

ਇੱਕ ਆਵਿਸ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੋਸਟਰ ਡਿੱਗਿਆ ਵੇਖਿਆ ਜਿਸ ਤੇ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, ‘ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖਣਾ ਹੋਵੇਗਾ।’ ਅਤੇ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਨ ਬੁਊਨ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਵਾਲਵ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਸੀਂ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਨਵਾਂ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਸਿੱਖਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਦੇ ਆਧਿਅਮ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਸਤਰਾਂ/ਪੰਤੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਨੂੰ ਅਜਮਾਰੋ :

1. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ। ਨਿੱਜੀ ਚਰਚਾ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਬੈਠਕਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਇੰਤ ਉਕਸਾਓ। ‘ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਦੱਸੋ...’ ਜਾਂ ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ...?’ ‘ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ

ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਕੀ ਹੈ?’ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਫਾਇਦੇ ਹੋਣਗੇ : ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਉਸ ਕੱਚੇ ਮਾਲ ਨੂੰ ਸੰਖ ਲਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਤੁਹਾਡੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਬਣ ਜਾਣਗੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੋਈ ਹੋਰ ਦੂਜਾ ਤਰੀਕਾ ਹੋ ਜੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ।

2. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਸਕਲ ਦੇਣ। ਤੁਸੀਂ-ਇਸ-ਬਾਰੇ-ਕੀ-ਸੋਚਦੇ-ਹੋ-ਦੀ ਸੈਲੀ ਅੰਦਰ ਸੁਝਾਅ ਦਿਓ। ਜਿੰਦੀ ਨਾ ਬਣੇ। ਕਿਸੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੇਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਇਹ ਸਿੱਧਾ ਅਸਾਮਾਨ ਤੋਂ ਆਇਆ ਹੋਵੇ। ਪਹਿਲਾਂ ਥੋੜਾ ਜਿਹਾ ਗੈਰਰਸਮੀ ਸ਼ੋਧ ਕਰ ਲਵੋ। ਦੇਖੋ ਇਹ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨਨ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

3. ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਜਿਹੜਾ ਕੁਝ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਮੂੰਹ ਬੰਦ ਰੱਖੋ। ਸੁਣਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਕੁਝ ਕਿਹਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਰਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਵੱਲ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਸੁਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਸੁਣਨ ਦਾ ਨਾਟਕ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗੱਲ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਣ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗੱਲ ਪੂਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਉਸਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਕੱਚਾ ਮਾਲ ਇੱਕਠਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਿਆਦਾਤਰ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸੀਨੀਅਰ ਬਿਜਨਸ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਦੇ ਨਵੀਂ ਐਡਵਾਂਸਡ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਸਪਾਂਸਰਾਂ ਪ੍ਰਤੀਬੱਧ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਨੂੰ ਰੈਡੀਐਡ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀ, ਬਨੀਕ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਸਾਲਜਾਂ ਦੇ ਹੋਸਟਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੱਠੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਪਸੀ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਸੋਲਜ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਕੂਲ ਦੇ ਇਕੋ-ਇੱਕ ਯਾਤਰੇ ਦੇ ਦੋ ਸਤਰ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ‘ਨੋਬਲ ਸੋਲਜ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਸ ਇੱਕ’ ਨੇ

ਸਪਾਂਸਰ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸੇਲਜਮੈਨ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਕਿ
ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਉਸ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲਿਆ ਸੀ।

‘ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸਿਖਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।
ਹਨ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।’ ਮੇਰੇ ਨੌਜਵਾਨ
ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਕਿਹਾ। ਦਿਲਚਸਪੀ ਕਾਰਨ, ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਵਿਸਤਰ ਨਾਲ ਉਸ
ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਮੈਨੇਜਰ ਵਿੱਚ ਕੀ ਬਦਲਾਅ ਦੇਖੇ ਹਨ। ਮੇਰੇ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਕਈ ਫੰਕਸ਼ਨਾਂ
ਵਿੱਤਰੀਆਂ-ਕੰਪਨੀਆਂ ਪਲਾਨ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ, ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੀ ਥਾਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ
ਸੇਲਜ ਮੀਟਿੰਗ, ਨਵੇਂ ਬਿਜਨਸ ਕਾਰਡ ਅਤੇ ਸਟੇਸ਼ਨਰੀ, ਸੇਲਜ ਟੈਰੀਟਰੀ ਦਾ ਪੁਨਰ-ਵੰਡ
ਅਤੇ ਮਜ਼ੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਦਾ ਵੀ ਸਿੱਖ
ਉਲੇਖ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਡੱਬਾਬੰਦ ਤਕਨੀਕਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦਿੱਤੀਆਂ
ਗਈਆਂ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਬੜਾ ਕੁੱਝ ਕੰਮਕਾਜ ਸਿੱਖਿਆ, ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮੈਂ
ਦੁਨਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ
ਉਸਨੂੰ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇ।

ਪੌਣ ਨਿਰਮਾਤਾ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ
ਕਿ ਦੁਨਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਹੀ ਬੜੀ ਸਟਲਤਾ ਮਿਲੀ।

“ਮੈਂ ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਰੁਚੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਰੱਖੀ।
ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਂ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ
ਨਾਲ ਕੰਮ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਇੱਕ ਰੀਏਲਟਰ ਮਿੱਤਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਰੀਅਲ
ਇਸਟੇਟ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਲੰਬ ਲੈਣ ਲਈ ਬੁਲਾਇਆ।’

“ਉਸ ਦਿਨ ਦਾ ਵਕਤ ਇੱਕ ਬਿਰਧ ਸੀ ਜਿਸ ਨੇ ਸ਼ਹਿਰ ਨੂੰ ਵਧਦਾ ਹੋਇਆ
ਦੱਸਿਆ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਸੀ, ‘ਅਗਲੇ ਵੀਹ ਸਾਲ।’ ਉਸਨੇ ਇਹ ਭਵਿੱਖਵਾਨੀ
ਕੀਤੀ ਕਿ ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਹਿਰ ਇੰਨਾ ਫੈਲ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ
ਖੇਤਾਂ-ਵਾਲੀਆਂ ਜ਼ਮੀਨਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਸਮੇਂ ਲਵੇਗਾ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਵੀ ਗਵੇਸ਼ਣਾ
ਕੀਤੀ ਕਿ 2 ਤੋਂ 5 ਏਕੜ ਦੇ ਜੈਟਲਮੈਨ-ਸਾਈਜ਼ ਦੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਦੀ ਰੀਕਾਰਡ-ਭੰਡ ਮੈਂ
ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਜਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ
ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੁਲ ਬਣਵਾ ਸਕਣ, ਘੋੜੇ ਰੱਖ ਸਕਣ, ਬਾਗ-ਬਗੀਚੇ ਲਾ ਸਕਣ ਅਤੇ ਦੁੱਧੀਆਂ
ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਣਵਾ ਸਕਣ।”

‘ਇਸ ਬਿਰਧ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਕੇ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲੀ। ਉਸਨੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਾਰਮ
ਹਾਊਸ ਦਾ ਜਿਕਰ ਕੀਤਾ, ਮੈਂ ਵੀ ਉਸੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਤਲਾਸ਼ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਅਗਲੇ
ਕੁੱਝ ਦਿਨਾਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕਈ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਿਨ 5 ਏਕੜ ਦੀ ਇਸਟੇਟ
ਦਾ ਮਾਨਿਕ ਬਣਨ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੀ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਹਰ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਬੜਾ
ਪਸੰਦ ਆਇਆ।

“ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਲਗਾਤਾਰ ਸੋਚਦਾ ਰਿਹਾ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ
ਰਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।
ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਅਚਾਨਚੇਤ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ
ਕਿਉਂ ਨਾ ਇੱਕ ਫਾਰਮ ਖਰੀਦਿਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ
ਇਸਟੇਟਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾਵੇ ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਨੂੰ ਜ਼ਮੀਨ ਸਸਤੇ ਭਾਅ ਤੇ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਤੇ
ਮੈਂ ਇਸਟੇਟਾਂ ਨੂੰ ਮਹੀਰੀ ਭਾਅ ਤੇ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।

“ਜ਼ਰੂਰ ਤੋਂ 22 ਮੀਲ ਦੂਰ ਮੈਨੂੰ 50 ਏਕੜ ਦਾ ਫਾਰਮ 8,500 ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ ਮਿਲ
ਗਿਆ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦ ਲਿਆ ਅਤੇ ਖਰੀਦਣ ਵਕਤ ਕੇਵਲ ਇੱਕ-ਤਿਹਾਈ ਨਕਦ ਦਿੱਤੇ
ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਰਕਮ ਦੀਆਂ ਕਿਸਤਾਂ ਬੈਨ੍ਹ ਲਈਆਂ।”

‘ਫਿਰ ਜਿੱਥੇ ਦਰੱਖਤ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਉੱਥੇ ਮੈਂ ਚੀੜ੍ਹ ਦੇ ਦਰੱਖਤ ਲਾ ਦਿੱਤੇ। ਮੈਂ ਇਹ
ਇਸ ਲਈ ਕੀਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸੇ ਰੀਅਲ ਇਸਟੇਟ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਬੰਦੇ ਨੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ,
ਜੋ ਕੋਈ ਅੱਜਕਲ੍ਹ ਦਰੱਖਤ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦਰੱਖਤ ਹੋਣ ਤਾਂ ਹੋਰ ਵੀ ਚੰਗੀ
ਗੱਲ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਅੱਜ ਤੋਂ ਕੁੱਝ
ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸਟੇਟ ਵਿੱਚ ਵੇਚ ਸਾਰੇ ਚੀੜ੍ਹ ਦੇ ਸਾਰੇ ਸੁੰਦਰ ਦਰੱਖਤ ਲੱਗੇ ਹੋਣਗੇ।
ਫਿਰ ਮੈਂ ਇੱਕ ਸਰਵੇਖਣ ਨੂੰ ਬੁਲਾਕੇ ਉਸ 50 ਏਕੜ ਦੇ ਫਾਰਮ ਨੂੰ 5 ਏਕੜ ਦੇ ਦਸ
ਫਾਰਮ ਹਾਊਸਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿੱਤਾ।

‘ਹੁਣ ਮੈਂ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਕਈ ਨੌਜਵਾਨ
ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ ਦੇ ਨਾਂ-ਪਤੇ ਲਏ ਅਤੇ ਫੋਟੋ ਪੈਮਾਨੇ ਤੇ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੀਆਂ ਚਿੱਠੀਆਂ
ਲਿਖੀਆਂ। ਮੈਂ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੇਵਲ 3,000 ਡਾਲਰ ਵਿੱਚ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਸ਼ਹਿਰ
ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਪਲਾਟ ਹੀ ਮਿਲ ਸਕੇਗਾ, ਉਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਬੜੀ ਜਿਹੀ ਦੂਰੀ ਤੇ

ਇਸਟੇਟ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਨੋਰੰਜਨ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਸਿਹਤ ਵਾਲੇ ਜੀਵਨ ਬੰਦੂਕਾਂ ਦਾ ਖਰੀਦ ਵੀ ਦੱਸਿਆ।

‘ਫੇ ਹਫਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ, ਕੇਵਲ ਸਾਮ ਨੂੰ ਅਤੇ ਹਫਤੇ ਦੇ ਆਖਰੀ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਤਾਂ ਇੱਕ ਦੰਗਾ-ਖਾਸ ਜੰਗਲ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਾਇੰਟ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ। ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਹੋਈ 30,000 ਡਾਲਰ। ਖ਼ਰੀਦ ਹੀ ਪੁੰਗਰਦੇ ਹਨ। ਸਿਆਦਾਤਰ ਖ਼ੀਜ ਗਿਲਹਰੀਆਂ ਖਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਦਰੱਖਤ ਦੇ ਖਰਚ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜਮੀਨ, ਵਿਗਿਆਪਨ, ਸਰਵੇਇੰਗ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਖਰਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਜਮੀਨ ਇੰਨੀ ਸਖਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਚੇ ਹੋਏ ਖ਼ੀਜ ਉਸ ਤੇ ਪੁੰਗਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੀ। 10,400 ਡਾਲਰ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਸੀ 19,600 ਡਾਲਰ।

‘ਮੈਨੂੰ ਐਨਾ ਫਾਇਦਾ ਇਸ ਲਈ ਹੋਇਆ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਸਿਆਣੇ ਲੋਕਾਂ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਛੋਟੀ ਨਸਟ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖ਼ੀਜ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਰਖਵਾਲੀ ਨਾ ਜਾਂਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸਟ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਵਿਚਾਰ ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਇਹ ਸਫਲ ਯੋਜਨਾ ਆ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਕਦੀ।’

ਦਿਮਾਗੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਢੰਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਥੇ ਦੇ ਢੰਗ ਇਹ ਹੈ ਜਾਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਫਲ ਨਾ ਲੱਗ ਜਾਣ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਲਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਪਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਪਹਿਲਾ ਢੰਗ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਘੱਟ ਘੱਟ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਨਲ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਜੁੜੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਹੋਵੇ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਮਿਲੋ-ਜੁਲੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰੋ। ਕਿੰਨੀ ਵਾਰੀ ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋਇਆ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ‘ਅੱਜ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਮਿਲਿਆ’, ਜਾਂ ‘ਕੱਲ੍ਹ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਿਆ’ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਉਹ ਦਿਮਾਗ ਜਿਹੜਾ ਕੇਵਲ ਆਪਣੇ ਬਣਾਏ ਖਾਣੇ ਤੇ ਜਿਊਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਛੋਟੀ ਹੀ ਮਾਤ੍ਰੇ-ਪੋਸ਼ਣ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰਥ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਾਸਤੇ ਉਤਮ ਖੁਰਾਕ ਸਾਬਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਘੱਟ ਘੱਟ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਜੁੜੋ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੋਰਨਾਂ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਫਲ ਹਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤਦੋਂ ਹੀ ਹਰ ਸਾਲ ਬਹੁਤ ਦੇ ਦਰੱਖਤ ਤੋਂ ਇੰਨੇ ਫਲ ਛਿਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸਾਰੇ ਖ਼ੀਜ ਉਹ ਹਰ ਸਾਲ ਦੰਗਾ-ਖਾਸ ਜੰਗਲ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਾਇੰਟ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵੇਚ ਦਿੱਤੇ। ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਹੋਈ 30,000 ਡਾਲਰ। ਖ਼ਰੀਦ ਹੀ ਪੁੰਗਰਦੇ ਹਨ। ਸਿਆਦਾਤਰ ਖ਼ੀਜ ਗਿਲਹਰੀਆਂ ਖਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਦਰੱਖਤ ਦੇ ਖਰਚ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜਮੀਨ, ਵਿਗਿਆਪਨ, ਸਰਵੇਇੰਗ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਖਰਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਜਮੀਨ ਇੰਨੀ ਸਖਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਚੇ ਹੋਏ ਖ਼ੀਜ ਉਸ ਤੇ ਪੁੰਗਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦੀ। 10,400 ਡਾਲਰ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਸੀ 19,600 ਡਾਲਰ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੇਵਲ ਫੁੱਫ ਹੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਫਲ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰ ਬਹੁਤ ਛੋਟੀ ਨਸਟ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖ਼ੀਜ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਰਖਵਾਲੀ ਨਾ ਜਾਂਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੇਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸਟ ਕਰ ਦੇਣਗੇ। ਵਿਚਾਰ ਜਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਇਹ ਸਫਲ ਯੋਜਨਾ ਆ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਕਦੀ।’

ਦਿਮਾਗੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਢੰਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਥੇ ਦੇ ਢੰਗ ਇਹ ਹੈ ਜਾਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਫਲ ਨਾ ਲੱਗ ਜਾਣ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਜੋੜ ਲਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਅਪਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

1. ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਚ ਕੇ ਨਿਕਲ ਜਾਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤੇ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਛੋਟੀ ਹੀ ਉਹ ਮਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਨਹੀਂ ਲਿਖਿਆ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਫੁੱਫ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਪਹਿਚਾਣ ਲਈ ਯਾਦਾਸ਼ਤ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਚੌਕੀਦਾਰ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਨੋਟਬੁਕ ਜਾਂ ਡਾਇਰੀ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਆਵੇ, ਉਸ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਯਾਦਰਾ ਦਾ ਸ਼ੈਕੀਨ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਡਾਇਰੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਕਦਮ ਲਿਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਰਚਨਾਤਮਕ ਦਿਮਾਗ ਵਾਲੇ ਮਨੁੱਖ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਕਦੇ ਵੀ, ਕਿਤੇ ਵੀ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਕਲ ਜਾਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ; ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਫਲ ਨਸਟ ਕਰ ਲਵੋਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੰਨ੍ਹ ਕੇ ਰੱਖੋ।

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਈਲ ਵਿੱਚ ਲਾ ਲਵੋ। ਇਹ ਫਾਈਲ ਵੱਡੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਫਾਈਲ ਨਾਲ ਵੀ ਕੰਮ ਚਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਫਾਈਲ ਜਰੂਰ ਬਣਾਉ ਅਤੇ ਇਸ ਉਪਰੰਤ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਨਿਯਮਿਤ ਰੂਪ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁੱਝ ਵਿਚਾਰ ਬੇਕਾਰ ਜਾਂ ਅਹੁੰਦਾਰੀ ਵਾਲੇ ਨਹੀਂ ਲੱਗਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿਓ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਵਿਚਾਰ ਦਮਦਮ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਅੰਦਰ ਹੀ ਰਹਿਣ ਦਿਓ।

3. ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਫਲਣ-ਫੁਲਣ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜੋੜਦੇ ਰਹੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਬੰਨ੍ਹ ਦਿਓ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਸਾਮਗ੍ਰੀ ਪ੍ਰਭੂ ਦੇ ਰਹੇ। ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਸਾਮਗ੍ਰੀ ਪ੍ਰਭੂ ਦੇ ਰਹੇ। ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਹੇਤੁ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਆਰਕੀਟੈਕਟ ਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਖਿਆਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡ੍ਰਾਇੰਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਰਚਨਾਤਮਕ ਬੰਦੇ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਵਿਗਿਆਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਸਟੇਰੀ ਬੋਰਡ ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਡ੍ਰਾਇੰਗ ਬਣਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖੇਗਾ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲਾ ਲਿਖਾਰੀ ਪਹਿਲਾ ਡ੍ਰਾਫਟ ਤਿਆਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਨੋਟ : ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਆਕਾਰ ਦਿਓ। ਇਹ ਦੋ ਕਾਰਨਾਂ ਨਾਲ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਵਿਚਾਰ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਅਕਾਰ ਲੈ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਦੀਆਂ ਘਾਟਾਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਵੇਚੇ ਜਾਣੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ - ਗਾਹਕ, ਵਰਕਰ, ਬਾਸ, ਏਜੰਟਾਂ, ਸਾਥੀਆਂ ਜਾਂ ਕਲੱਬ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ, ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਆਦਿ ਨੂੰ। ਕੇਂਦਰ ਨਾ ਕੋਈ ਤਾਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦੇ, ਨਹੀਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਮੈਨੂੰ ਮਿਲੇ। ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਮੇਰਾ ਬੀਮਾ ਕਰਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹੀ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਇਹ ਵਾਅਦਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ ਨਵੀਂ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ 'ਤੇ ਨਾਲ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਣਗੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਬਦਲਾਅ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ। ਪਹਿਲਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਆਇਆ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਮੂੰਹ-ਜਬਾਨੀ ਫੌਜਨਾ ਦੇਸ਼ ਦਿੱਤੀ। ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਮੈਂ ਜਾਣਨ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਬਦਾਂ ਦੇ ਜਰੀਏ ਸਮਝਾ ਦਿੱਤਾ। ਪਰ ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਸਕਿਆ। ਉਸਨੇ ਟੈਕਸ, ਓਪਸਨਸ, ਸੋਸਲ ਸਕਿਉਰਿਟੀ ਅਤੇ ਬੀਮਾ

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਉਪਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਕੋਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਉਸਨੂੰ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਲੱਭ ਹੀ ਨਵੇਂਗਾ। ਇਸਦਾ ਕੋਈ ਰਾਹ ਹੈ, ਇਹ ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਹੀ ਰਾਹ ਲੱਭਣਾ ਸੌਖਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੀ ਸੋਚਣ ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਸਥਾਵਰਤਾ 'ਚੋਂ' ਅਸੰਭਵ', 'ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ', 'ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ' 'ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ' ਵਰਗੇ ਵਾਕ ਕੱਢ ਦਿਓ।

ਪਰੰਪਰਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦਿਓ। ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲ ਬਣੋ। ਨਵੀਆਂ ਸੋਚੀਆਂ ਨੂੰ ਅਜਮਾਓ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਰਹੋ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰ ਚੋਜ ਪ੍ਰਫੁੱਲ, 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਕੋਈ ਸੀਮਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੀਆ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਤਾਂ ਚੰਗੇ ਜਵਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਉਤਰਕੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣਗੇ। ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤੇ ਦੇਖੋ।

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਹੋਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਇੱਕ ਵਿਮਾਗੀ ਅਵਸਥਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਚੰਗੇ ਸਾਹਟਕਟ ਆਪਣੇ ਅਹੀ ਆ ਜਾਣਗੇ। ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮੰਜੋਗ ਹੈ : ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਦੇ ਰਹੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਸੁਧਾਰੋ) ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਪਹਿਲਾਂ ਕਰਦੇ ਸੀ, ਉਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਰੋ (ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਵਧਾਓ)।

5. ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਪੁੱਛਣ ਤੇ ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੁੱਝ ਮਾਲ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹਨ, ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਲਗਾਤਾਰ ਬੋਲਦੇ ਹਨ।

6. ਆਪਣੇ ਵਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਬਣਾਓ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਲਵੋ। ਕਿੰਨੇ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉੱਠੋ-ਬੈਠੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਢੰਗ ਸਿਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਗੁਰੁਆਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ।

19.5.2020

ਉਸਤਾਦ ਹੁਰੀ ਸ੍ਰ. ਗੰਜਿਦਰ ਮਿੱਥਿ ਰੁਪਾਲ 9501519984

6

ਜੈਸਾ ਸੋਚੋਗੇ, ਵੈਸਾ ਬਣੋਗੇ

ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਵਿਭਿੰਨ ਉਲਭਣ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਕਿ ਕੋਈ ਸੋਲਜਮੈਨ ਇੱਕ ਗੁਪਤ ਨੂੰ ਇੰਜਤ ਕਿਉਂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜੇ ਗੁਪਤ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ? ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਇੱਕ ਔਰਤ ਵਾਸਤੇ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਕਿਉਂ ਖੋਲਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੀ ਔਰਤ ਲਈ ਨਹੀਂ ਖੋਲਦਾ? ਕੋਈ ਵਰਕਰ ਇਸ ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਫਟਾਫਟ ਪਾਲਣ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਮਨ ਮਾਰਕੇ ਕਰਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਸੁਣਦੇ ਹਾਂ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਅਣਸੁਣੀ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ?

ਆਪਣੇ ਚਾਹੇ ਪਾਸੇ ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ 'ਹੇ, ਮੈਕ' ਜਾਂ 'ਹੋਰ, ਯਾਰ' ਕਹਿਕੇ ਬੁਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ 'ਯਸ ਸਰ' ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਦੇਖੋ। ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕੁੱਝ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਹਿਮੀਅਤ, ਵਣਜਾਰੀ ਅਤੇ ਤਾਰੀਫ਼ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀਆਂ।

ਅਤੇ ਨੋਬਿਉਂ ਦੇਖਣ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਉਗੇ ਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ? ਇੱਕ ਸਥਾਨ ਵਿੱਚ ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ ਜਾਏ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਹੈ : ਸੋਚ। ਸੋਚ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜਾ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਭਿੰਨ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਲਾਇਕ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ।

ਸੋਚ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਸਾਰਾ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ

ਹੀਣ (inferior) ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਸ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀਆਂ ਹੀ ਫੀਰਤਾਵਾਂ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ ਉਹ ਘਟੀਆ ਹੀ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਉਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਚਾਹੇ ਉਹ ਆਪਣੀ ਹੀਣਤਾ ਨੂੰ ਛੁਪਾਉਣ ਦਾ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਯਤਨ ਕਿਉਂ ਨਾ ਕਰੇ, ਇਹੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਭਾਵਨਾ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਛੁਪੀ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੀ। ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਲਵੇਗਾ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਲਈ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ। ਸੋਚਮੂਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ। ਤਦੋਂ ਹੀ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਵੀ ਸਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਗੇ। ਇਥੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤਰਕ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ :

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨਾਲ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਇਸ ਨਾਲ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ -

ਦੂਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਰੁੱਧ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਦੂਜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣਾ ਬੁਨਿਆਦੀ ਰੂਪ ਤੋਂ ਬੜਾ ਸੋਖਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਪਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਸਨਮਾਨ ਦੇ ਕਾਬਿਲ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਿੰਨੇ ਸਨਮਾਨ ਦੇ ਲਾਇਕ ਸਮਝੋਗੇ, ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੰਨਾਂ ਹੀ ਸਨਮਾਨ ਦੇਣਗੇ। ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖ ਲਵੋ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਗਰੀਬ ਜਾਂ ਅਸਫਲ ਬੰਦੇ ਲਈ ਸਨਮਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ? ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਅਤੇ ਅਸਫਲ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਹ ਸਵੈ-ਮਾਨ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਜਿੰਦਗੀ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਸੁੰ-ਮਾਨ ਸਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫ਼ਾ ਖਲਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣਾ ਅਤਮ-ਸਨਮਾਨ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਸਨਮਾਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ - ਇਸ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਨਿਯਮ : ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਇਮੇਜ ਬਣਦੀ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਗਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਈ ਹੀ ਬਣੇ। ਘਰੋਂ ਨਿਕਲਣ ਵੇਲੇ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਦਿਖ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਤੁਸੀਂ ਦਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਵਿਗਿਆਨ ਫਾਇਆ ਸੀ, 'ਸਹੀ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾਉ। ਇਸਦੇ ਬਿਨਾਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਚਲੇਗਾ।' ਇਹ ਵਿਗਿਆਨ 'ਅਮਰੀਕਨ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ ਮੈਨਸ ਐਂਡ ਬਾਯਜ ਵਿਅਰ' ਨੇ ਸਪਾਂਸਰ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਇਸ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਹਰ ਅਫਿਸ, ਰੈਸਟ ਰੂਮ, ਬੈਡਰੂਮ, ਅਤੇ ਸਕੂਲ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਲਾਕੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੁਲਿਸ ਵਾਲਾ ਬੋਲਦਾ ਹੈ :

ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਬੱਚਾ ਬਦਮਾਸ਼ ਹੈ। ਇਹ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਕੰਪੋਜ਼ਿਆ ਤੋਂ ਪਹਿਚਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬਾਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਬਾਰੇ ਜਿਹੜੀ ਗੱਲ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ ਬੜਾ ਹੀ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਟੀਚਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਦੇਖੋ। ਉਸਦਾ ਜਿਹੜਾ ਹੁਲੀਆ ਹੈ, ਉਹ ਜਿਹੜੇ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਕੀ ਉਸ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਗਲਤ ਇਮੇਜ ਬਣ ਰਹੀ ਹੈ ? ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੱਕਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਦਿੱਖਦਾ ਹੈ, ਸਹੀ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰ ਥਾਂ ਸਹੀ ਵਿਰੁੱਧ ਕਰਦਾ ਹੈ ?

ਇਹ ਵਿਗਿਆਨ ਬੀਚਿਆ ਬਾਰੇ ਸੀ। ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਵੀਚਿਆਂ ਤੇ ਵੀ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਥਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬੋੜਾ ਜਿਹਾ ਰੋਹ-ਫੇਰ ਕਰ ਲਵੋ ਅਤੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਥਾਂ ਸਹਿਯੋਗੀ ਕਰ ਲਵੋ, ਟੀਚਰ ਦੀ ਥਾਂ ਸੁਪਰੀਅਰ ਕਰ ਲਵੋ ਅਤੇ ਉਸ ਦੀ ਥਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰ ਲਵੋ। ਹੁਣ ਇਹ ਵਾਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ : ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰੀਅਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਦੇਖੋ, ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਦੇਖੋ।

ਸਫ਼-ਸੁਥਰਾ ਦਿਖਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਖਰਚਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਲੋਗਨ ਨੂੰ ਅੰਬਰ-ਅੰਬਰ ਲਵੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖ ਲਵੋ : ਸਹੀ ਕੰਪੋਜ਼ ਪਾਉ; ਇਸ ਤੋਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ - ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਕੰਪੋਜ਼ਿਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਅਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਜਾਧਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ

ਕਰੇ। ਸਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਪਰੀਖਿਆ ਤੋਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਨੂੰ ਸਲਾ ਦਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਰੀਖਿਆ ਲਈ ਚੰਗੇ ਕੰਪੜੇ ਪਾਉਣਾ। ਨਵੀਂ ਟਾਈਲਾਂ ਕੇ ਆਉਣਾ। ਆਪਣੇ ਸੂਟ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੈਸ ਕਰ ਲੈਣਾ। ਆਪਣੇ ਬੂਟਾਂ ਨੂੰ ਚਮਕਾ ਲੈਣਾ ਚੰਗੇ ਦਿਖਣਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਾ ਹੈ।'

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਸੀ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤ-ਵਹਿਮ ਨਾ ਪਾਲਣਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਰੂਪ-ਰੰਗ ਜਾਂ ਹੁਲੀਏ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗੀ ਹੁਲੀਏ ਤੋਂ ਬੜਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਇਸ ਗਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਸਾਰੇ ਬੱਚੇ 'ਹੈਟ ਸਟੇਜ' ਤੋਂ ਗੁਜਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਿਸ ਪਾਤਰ ਦੀ ਐਕਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਉਸਦਾ ਹੈਟ ਪਹਿਨਕੇ ਉਸਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੁੱਤਰ ਡੇਵੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਈ ਹੈਟ ਦੀ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰਹੇਗੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਹ ਅੜ ਗਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਲੌਨ ਰੋਜਰ ਹੀ ਬਣਨਾ ਹੈ ਪਰ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਲੌਨ ਰੋਜਰ ਦਾ ਹੈਟ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਬੜੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜਾ ਹੈਟ ਪਾ ਕੇ ਲੌਨ ਰੋਜਰ ਬਣ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਉਸਨੇ ਜ਼ਿੰਦ ਕੀਤੀ, 'ਪਰ ਡੈਡ, ਮੈਂ ਬਿਨਾਂ ਲੌਨ-ਰੋਜਰ ਦੇ ਹੈਟ ਪਾਏ ਲੌਨ ਰੋਜਰ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾਵਾਂਗਾ।'

ਮੈਂ ਆਖਰਕਾਰ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਉਸਦਾ ਮਨਪਸੰਦ ਹੈਟ ਖਰੀਦ ਕੇ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਹੈਟ ਪਹਿਨਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਲੌਨ-ਰੋਜਰ ਬਣ ਗਿਆ।

ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਯਾਦ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦਾ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਿਸ ਨੇ ਵੀ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਸਿਪਾਹੀ ਦੀ ਵਰਦੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਸਿਪਾਹੀ ਵਾਂਗ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਔਰਤ ਪਾਰਟੀ ਦੀ ਡ੍ਰੈਸ ਪਾ ਲੈਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂਹੀ ਹੀ ਉਹ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਚਾਹ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਵਾਲੇ ਕੰਪੜੇ ਪਾ ਲਵੇ, ਤਾਂ ਹੀ ਉਹ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸੋਲਜੀਅਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਗੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਾਈ, 'ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁਸ਼ਟਾਲ ਅਨੁਭਵ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ - ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੇ ਬਡੀਰ

ਮੈਂ ਵੱਡੀ ਸੋਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ-ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕਿਸਵਾਸ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸੇ ਵਾਂਗ ਦਿਖਦਾ ਹਾਂ।'

ਤੁਹਾਡੀ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ: ਪਰ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਇਹ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬੰਦੇ ਦੀ ਬੁੱਧੀ ਦੇਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਕੰਪੜੇ ਨਹੀਂ। ਪਰ ਇਸਤੋਂ ਧੌਰਾ ਨਾ ਖਾਓ। ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਨੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਹੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਆਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪਹਿਲੀ ਛਾਪ ਹੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਪੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋਵੇ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਸੁਪਰ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਟੇਬਲ ਤੇ ਅੰਗੂਰ ਪਾਏ ਹੋਏ ਵੇਖੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕੀਮਤ ਲਿਖੀ ਹੋਈ ਸੀ ਇੱਕ ਪੌਡ 15 ਸੈਂਟ। ਦੂਜੀ ਟੇਬਲ ਤੇ ਵੀ ਬਿਲਕੁਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅੰਗੂਰ ਰੱਖੇ ਹੋਏ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੋਲੀਥੀਨ ਦੇ ਬੈਗ ਵਿੱਚ ਪੈਕ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਤੇ ਕੀਮਤ ਲਿਖੀ ਹੋਈ ਸੀ 2 ਪੌਡ 35 ਸੈਂਟ।

ਮੈਂ ਤੋਲਣ ਵਾਲੇ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਵੇਂ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਅੰਗੂਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ?'

'ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਹੈ', ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਪੋਲੀਥੀਨ ਦੇ ਕਵਰ ਦਾ। ਪੋਲੀਥੀਕ ਅੰਗੂਰ ਆਮ ਅੰਗੂਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਦੋ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਕਰਸ਼ਕ ਦਿਖਦੇ ਹਨ।'

ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਜਾਓ, ਤਾਂ ਅੰਗੂਰਾਂ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ। ਚੰਗੀ ਪੀਕਿੰਗ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੇਚ ਪਾਉਗੇ - ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਤੇ ਵੀ।

ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੀ ਪੀਕਿੰਗ ਜਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਵੀ ਉੱਨਾ ਹੀ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ।

ਕੌਲੂ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ, ਬੱਸਾਂ, ਭੀੜ ਭਰੀਆਂ ਲਾਈਆਂ, ਸਟੋਰਾਂ ਅਤੇ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਲੋਕ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਪਹਿਲੀ ਨਜ਼ਰੇ ਹੀ ਅਚੇਤਨ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ 'ਹੋਰ, ਯਾਰ' ਵਾਲਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਤੇ 'ਯਸ ਸਰ' ਵਾਲਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਹਾਂ ਜੀ, ਬੰਦੇ ਦਾ ਬਾਹਰੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਬੋਲਦਾ ਹੈ। ਚੰਗੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਪ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਰਾਹੀਂ ਲੋਕਾਂ ਤਾਈਂ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੁੱਜਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਹੈ - ਬੁੱਧੀਮਾਨ, ਅਮੀਰ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗ'। ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ ਉਸਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਾਂਗਾ।

ਫਟੇਹਾਲ ਜਾ ਗੱਦੇ ਕਪੜੇ ਪਾਏ ਬੰਦੇ ਦੀ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਛਾਪ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਪੜਿਆਂ ਨਾਲ ਇਹ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੁੱਜਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਅਸਫਲ ਬੰਦਾ - ਲਾਪਰਵਾਹ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ'। ਉਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਆਮ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਵੱਲ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਧੱਕੇ ਖਾਣ ਦੀ ਆਦਤ ਹੋਵੇਗੀ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਜੋਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ 'ਆਪਣੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰੋ' ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਾਂ। ਪਹਿਰਾਵਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਇੰਨੇ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਾਵਾਂਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਾ ਕੇ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਜਾਗ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਮੇਰਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਨ ਲੱਗਣ ?'

ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਬੜੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਦਰਅਸਲ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੈ - ਦੁਹਰਾਈ ਕੀਮਤ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਅੱਧੀ ਸੀਖਿਆ ਖਰੀਦੋ। ਇਸ ਸੂਤਰ ਨੂੰ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਿਠਾ ਲਵੋ। ਕਿਰਪਾ ਇਸ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ। ਹੈਟ, ਸੂਟ, ਬੂਟ, ਮੋਜੇ, ਕੋਟ - ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕਪੜਾ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋ, ਇਸੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਪਾਉ। ਜਿਥੇ ਤਾਈਂ ਇਕੱਠ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ, ਕੁਆਲਿਟੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਕੁਆਨਟਿਟੀ ਘੱਟ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਵਧੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਕਈ ਗੁਣਾ ਵਧ ਜਾਵੇਗਾ। ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹਿੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਪਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਫਾਇਦੇ ਵਿੱਚ ਰਹੋ ਕਿਉਂਕਿ -

1. ਤੁਹਾਡੇ ਕਪੜੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਚਲਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸਸਤੇ ਕਪੜਿਆਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਟਿਕਾਊ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਚਲਣਗੇ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਬਣੀ ਰਹੇਗੀ।

2. ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦੋਗੇ, ਉਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਫੈਸ਼ਨ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ। ਚੰਗੇ ਕੱਪੜੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਫੈਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਬਣੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

3. ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਮਿਲੇਗੀ। ਜਿਹੜਾ ਦੁਕਾਨਦਾਰ 200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਦਾ ਹੈ ਉਹ 100 ਡਾਲਰ ਦਾ ਸੂਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੁਕਾਨਦਾਰ ਦੇ ਬਜਾਏ ਸਹੀ ਕੱਪੜਾ ਚੁਣਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਰਾਵਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹੀ ਕਹੇ, 'ਇਹ ਰਿਹਾ ਇੱਕ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਿਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਤੇ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਲਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ - ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਸਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਭ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਜੋ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਪਹਿਰਾਵੇ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੀਣ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਾਕਈ ਹੀਣ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਫੀਟੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਫੀਟੇ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਵਧੀਆ ਇਕੱਠ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤਦੋਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਸਮਝੋਗੇ ਅਤੇ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਪਾਵੋਗੇ।

ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਕੌਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ :- ਕੌਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਤਿੰਨ ਇੱਟਾਂ ਚੁੱਕਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਇਹ ਕਹਾਣੀ ਆਮ ਕਰਕੇ ਸੁਣਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕਹਾਣੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਹੋਰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਹਰਜ ਨਹੀਂ।

ਜਦੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ, 'ਤੂੰ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਏਂ ? ਤਾਂ ਇੱਟਾਂ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪਹਿਲੇ ਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇੱਟਾਂ ਜਮਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।' ਦੂਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, '9.3 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਘੰਟੇ ਕਮਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।' ਅਤੇ ਤੀਜੇ ਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ? ਮੈਂ ਤਾਂ ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹਾਨ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

ਇਹ ਕਹਾਣੀ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੀ ਕਿ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਤਿੰਨ ਇਨ੍ਹਾਂ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੋਇਆ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕੀ ਹੋਇਆ ਹੋਵੇਗਾ? ਸਾਇੰਟ ਪਹਿਲੇ ਦੇਵੇ ਇੰਨਾਂ ਜਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਉਹੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਹੋਣਗੇ - ਇੰਨਾਂ ਦੇਣ ਜਾਂ ਇੰਨਾਂ ਜਮਾਉਣ ਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਭਵਿੱਖ ਦੇਖਣ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਸਨ ਕਰਦੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਪਿਛੇ ਤੋਂ ਧੱਕੇ ਹੋਏ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲਿਜਾ ਰਹੀ।

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸਰਤ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੀਜਾ ਕਾਰੀਗਰ ਜਿਸਨੇ ਇਹ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਮਹਾਨ ਗਿਰਜਾਘਰ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਸਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੰਨਾਂ ਨਹੀਂ ਜਮਾਈਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਸਾਇੰਟ ਉਹ ਵੇਰਮੈਨ ਬਣ ਗਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਜਾਂ ਸਾਇੰਟ ਠੇਕੇਦਾਰ ਜਾਂ ਸਾਇੰਟ ਇੱਕ ਆਰਕੀਟੈਕਟ। ਉਹ ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਗਿਆ ਹੋਵੇਗਾ, ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਵਧਿਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸੋਚ ਹੀ ਉਸਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੈ। ਤੀਜੇ ਨੰਬਰ ਦਾ ਕਾਰੀਗਰ ਉੱਚਾ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਸੀ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਉੱਚੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਸੀ।

ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਕੀ ਹੈ, ਉਸਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਉਸਤੋਂ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਜਿਆਦਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

ਮੇਰਾ ਦੇਸ਼ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਫਰਮ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਹੁਣੇ ਹੀ ਕਿਹਾ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਦਰਖਾਸਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਵਰਤਮਾਨ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਉਸ ਦੀ ਰਾਇ ਕੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਤੇ ਇਸਦਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੰਗਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।'

'ਕਿਉਂ? ਸਿਰਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਬਿਨੈਕਾਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਵਰਤਮਾਨ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਪਾਇਆ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦਾ ਜਿੰਨਾ ਸਨਮਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਉਨੀ ਹੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਗਹਿਰਾ ਸੰਬੰਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।'

ਤੁਹਾਡੇ ਪਹਿਰਾਵਾ ਵਾਂਗ, ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪੀਰੀਅਰ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ - ਦਰਅਸਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ

ਵਾਲੇ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਜ਼ਰੂਰ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ।

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਤੀਤ ਕੀਤਾ। ਮੇਰਾ ਇਹ ਮਿੱਤਰ ਇੱਕ ਅਪਲਾਇੰਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਦੇ ਕੋਲ ਪਰਸਨਲ ਡਾਇਰੈਕਟਰ (Personal director) ਹੈ। ਅਸੀਂ 'ਬੰਦਾ ਬਣਾਉਣ' ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ 'ਪਰਸਨਲ ਆਫਿਟ ਸਿਸਟਮ' ਮੈਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ।

'ਸਾਡੇ ਕੋਲ 800 ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ਼ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਪਰਸਨਲ ਆਫਿਟ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਦੇ ਨਾਲ ਹਰ ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਹਰ ਵਰਕਰ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਸਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਜਾਣਦਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਪਰੰਪਰਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਬੰਦਾ ਸਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਵਰਨਾ ਉਹ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।

'ਅਸੀਂ ਵਰਕਰ ਤੋਂ ਸਿੱਧਾ ਸਵਾਲ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਜੋ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਹੇ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੱਚੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਹਰ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੇ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਈ ਨੁਕਤਿਆਂ ਤੇ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

'ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਸਾਡੇ ਵਰਕਰ ਦੇ ਗਰੁੱਪ ਜਾਂ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਫਿਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਫਿਟ ਹੋਣ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ।

'ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ ਮੁੱਖ ਤੌਰ ਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ, ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਨੀਵ ਲੈਣ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ, ਛੁੱਟੀਆਂ ਦਾ ਸਮਾਂ, ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਅਤੇ ਓਵਰਟਾਈਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਿਛਲੇ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਓਵਰਟਾਈਮ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ, ਕੀ ਉਹ ਇਸ ਵਾਰ ਵੀ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਬਹੁਤ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ-ਵਰਕਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਜਾਂ ਆਦਤਾਂ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਕੁਲ ਮਿਲਾਕੇ, ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ - ਅਤੇ ਇਸ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਸਟਾਫ਼ ਦੇ ਤਕਰੀਬਨ 80 ਫੀਸਦੀ ਵਰਕਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ - ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀ ਬੁਰਾਈ ਸਮਝਦੇ ਹਨ।

‘ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਦੀ ਅਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਉਹ ਸਾਡੇ ਤੋਂ ਸਿਰਫ਼ ਮੋੜਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਪੈਮਾਨੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬਿਜਨਸ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਅਹਿੰਸਾ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਬੀ ਦੇ ਲੋਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਜਾਂ ਸਾਡਾ ਪਰਸਨਲ ਅਭਿਵਿਕਸਿਤਾਮ ਇਕੋ ਬੁਨਿਆਦੀ ਮੁੱਦੇ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਜਿਵੇਂ ਤਿਵੇਂ ਵਰਤਾਰਾ ਪਾਉਣ ਨਾਲ ਉਹ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

‘ਕਿਸੇ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਉਸਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕੀ ਸੰਬੰਧ ਹੈ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ। ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦੇਣਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਖਾਸ ਮੁਨਾਫਾ ਦੇਣ ਦੀ ਜਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੋਂ ਇਹੀ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਆਇਆ ਹੈ ਕਿ ਮੁਨਾਫਾ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ਾਂ ਏ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਜਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਉਹ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲੋਂ।’

‘ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਕਿ ਉਹ ਬੀ ਗਰੁੱਪ ਤੋਂ ਏ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਣ। ਇਹ ਅਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੋਈ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਸਦੀ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ।’

ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪ੍ਰਤੱਖ ਪ੍ਰਮਾਣ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਚਾਰ ਸ਼ਕਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਣਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ, ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਾਬਲੀਅਤ ਘੱਟ ਹੈ, ਜਾਂ ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ, ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੀਕੰਡ ਕਲਾਸ ਹੋ, ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਅਸਫਲ ਜਿੰਦਗੀ ਜਿਉਣ ਲਈ ਲਾਚਾਰ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਪਰ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਇਹ ਸੋਚੋ, ਮੈਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਾਂ, ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ, ਮੈਂ ਫਸਟ-ਕਲਾਸ ਵਰਕਰ ਹਾਂ, ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ

ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਵੋਗੇ।

ਸਿੱਫ਼ ਦਾ ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਢੰਗ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਧੌਰਤਾ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਨਾਲ ਲਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਕਾਬੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਤੁਸੀਂ ਉਹੀ ਕੁੰਦੇ ਹੋ।

ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਦੇ ਪਹਿਲੂ ਨਾਲ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿਉਗੇ ਜਾਂ ਕਿਸ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਕਰੋਗੇ-

1. ਉਸ ਸੈਕਟਰੀ ਦੀ, ਜਿਹੜੀ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੇ ਅਹਿੰਸਾ ਵਿੱਚ ਨਾ ਹੋਣ ਤੇ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਪੜ੍ਹਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਸੈਕਟਰੀ ਦੀ, ਜਿਹੜੀ ਇਸੇ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੇ ਫੋਟੋ-ਮੋਟ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਉਹ ਮੁੜ ਕੇ ਆਉਣ ਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਣ ?

2. ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਕੋਈ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ, ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੂਜੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਵੱਡਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।’ ਜਾਂ ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀ ਜਿਹੜਾ ਅਲੱਚਕਾ ਨੂੰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤੌਰ ਤੇ ਲੈਂਦਾ ਅਤੇ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਭੰਡਾਰ ਉਪਰਾਲੇ ਕਰਦਾ ਹੈ ?

3. ਉਸ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ‘ਅਰੇ, ਮੈਂ ਤੇ ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਮੈਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਬਾਹਰ ਜਾਓ ਅਤੇ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨਹੀਂ।’ ਜਾਂ ਉਸ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਮਿਸਟਰ ਬ੍ਰਾਊਨ, ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?’

4. ਉਸ ਫੋਰਮੈਨ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਸੋਚ ਗੱਲ ਕਰਾਂ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਥੋਂ ਦੇ ਲੋਕ ਮੇਰੀ ਨੌਕ ਵਿੱਚ ਦਾਮ ਕਰੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਅੱਧੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਹੀ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਮੇਰਾ ਬਾਸ ਕੀ ਬੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ‘ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਤਬਤ ਗੱਲ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੀ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਦਿਆਂ। ਉਥੋਂ ਦੇ ਲੋਕ ਕਾਫੀ ਸਿਆਣੇ ਹਨ। ਉਹ ਜਾਡੇਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ

ਸਮਝਦੇ ਅਤੇ ਸਾਡਾ ਭਲਾ ਲੋਚਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਚਲ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਕਈ ਲੋਕ ਸਾਰੀ ਜੀਵਦਗੀ ਇਕ ਹੀ ਸਭਰ ਤੇ ਕਿਉਂ ਬਣੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ? ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ, ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਥੇ ਬਣਾਏ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਐਡਵਰਟਾਈਜਿੰਗ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਕ ਵਾਰੀ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਦੀ ਕੰਪਨੀ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ, ਅਨੁਭਵਹੀਣ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਫਾਰਮਲ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। 'ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਇਹ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਅਗੋਂ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇਣੀ ਹੈ। ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹ ਨੌਜਵਾਨ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਨੂੰ ਡਾਕ-ਵੰਡਣ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਇਥੇ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਆਫਿਸ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਆਫਿਸ ਤੱਕ ਡਾਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਕਾਲਜ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਾਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੰਮ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿੱਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਨਵਾਂ ਕੰਮ ਸੌਂਪ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ।

'ਕੱਟੇ-ਕਟਾਈ' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕ ਲਿਆਉਣਾ ਅਤੇ ਲੈ ਜਾਣਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕ ਦੇ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਛੋਟਾ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਸਮਝ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਗਲਤ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਚੁਣ ਲਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਡਰਾਇਸਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕ-ਵੰਡਣ ਦਾ ਕੰਮ ਸਿਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਕਿ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਪਹਿਲਾ ਵਿਉਂਤਿਕਾਰ ਕਦਮ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਕੋਈ ਭਵਿੱਖ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਜਦੋਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਉਸ ਸਭਰ ਤੇ ਉਹ ਬੰਦਾ ਕੀ ਕਰੇਗਾ ? ਤਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਲੋਚਦੇ ਹਨ, ਹੁਣ ਉਹ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ?

ਇਥੇ ਇੱਕ ਤਰਕ ਇੰਨਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਦਮਦਮ, ਸਿੱਧਾ ਜਿਹਾ ਅਤੇ ਸੋਮਾ ਹੈ। ਅੱਗੇ ਪੜ੍ਹਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਪੰਜ ਵਾਰੀ ਪੜ੍ਹੋ -

ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ

ਉਸਨੂੰ ਮਾਨਸਿਕ ਸੰਕੇਤ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ, ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ, ਜਿਆਦਾ ਮਣ, ਜਿਆਦਾ ਸੁੱਖ ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਬੱਚਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੇਤੀ ਹੀ ਆਪਣੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੇ ਰਵੱਈਏ, ਆਦਤਾਂ, ਭਰ ਅਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਚਾਹੇ ਖਾਣ ਦੀ ਵਿਲਚਸਪੀ ਹੋਵੇ, ਵਿਉਂਤਰਾਹ ਦੇ ਢੰਗ ਹੋਣ, ਧਾਰਮਿਕ ਜਾਂ ਰਾਜਨੀਤਕ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਰਾਹ ਹੋਵੇ, ਬੱਚਾ ਆਪ ਕਰਕੇ ਤੇ ਆਪਣੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੀ ਸੋਚ ਦਾ ਜੀਊਦਾ-ਜਾਗਦਾ ਪਰਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਉਹ ਨਕਲ ਕਰਕੇ ਸਿੱਖਦਾ ਹੈ।

ਤੇ ਇਹੀ ਵੱਡਿਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਲੋਕੀ ਜਿੰਦਗੀ ਭਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਲੀਡਰਾਂ ਅਤੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰਾਂ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੇ ਬਹੁਤ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੜੀ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਰਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਦੇਸ਼ਤ ਅਤੇ ਉਸਦੇ ਭਾਸ਼ ਦਾ ਆਪਣੇਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਦੀ ਸੋਚ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਸਮਾਨਤਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡਾ ਦੇਸ਼ਤ ਇਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਭਾਸ਼ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ : ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਸਬਦਾਂ ਦੀ ਚੋਣ, ਸਿਗਰੇਟ ਪੀਣ ਦਾ ਢੰਗ, ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਕੁੰਝ ਭਾਵ ਤੇ ਆਦਤਾਂ, ਕੰਪਤਿਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਅਤੇ ਕਾਰ ਦਾ ਸਲੈਕਸ਼ਨ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਨਤਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਨਕਲ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਢੰਗ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਭਾਸ਼ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਭਾਸ਼ ਨਰਵਸ, ਤਨਾਅਗ੍ਰਸਤ, ਚਿੰਤਤ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਸਾਹਿਯੋਗੀ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਹੋਣਗੇ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਭਾਸ਼ ਸਫਲਤਾ ਮਾਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚੰਗਾ ਮਾਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਰਕਰ ਵੀ ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਮਾਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਿਲਦੀ ਹੈ : ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ, ਉਸ ਨਾਲ ਇਹ ਤੀਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਗੇ।

ਸਾਡੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਦਾ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਰਵੱਈਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੇ ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਦੀ ਪਰਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਾਦ ਰਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਚੰਗੇ-ਮਤੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਸਰ ਸਾਡੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੇ ਵੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਉੱਤੇ ਉਸਦੇ ਮਾਂ-ਪਿਓ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਅਸਰ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਗੁਣ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ - ਉਤਸ਼ਾਹ। ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਵੇਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਨੀ ਕਿ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ, ਕਿਸੇ ਸਮਾਨ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਗੁਮਚਿੰਤ ਕਰ ਦਿਤਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਗੈਰ ਕੀਤਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਧਰਮ-ਪ੍ਰਚਾਰਕ ਜਾਂ ਵਕਤਾ ਨੇ ਆਪਣੇ ਸਹਿਤਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਅਤੇ ਸੁਚੇਤ ਬਣਾ ਦਿਤਾ ਹੋਵੇ ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ 'ਚ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ।

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਅਸਾਨ ਹਨ - ਉਤਸ਼ਾਹਪੂਰਵਕ ਸੋਚੋ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਸਵੰਦ, ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਵਿਚਾਰ ਚੱਖੋ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਵਰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ। ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਦੂਜੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਵੀ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪਰ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਖਰਬ, ਸਪਲਾਈ, ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਧੋਖਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਤੋਂ ਕੀ ਆਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦੇਰ ਨਾਲ ਅਫੀਫਸ ਆਵੋਗੇ ਤੇ ਛੇਤੀ ਚਲੇ ਜਾਵੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਆਸ ਰੱਖੋਗੇ ?

ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਰਵੱਈਆ ਇਸ ਕਰਕੇ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖ ਸਕਣ। ਸਾਡੇ ਸੁਪਰੀਅਰ ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਤੇ ਕੁਆਨਟਿਟੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਉਸੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜਾ ਸਾਡੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੇ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਇਸਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ - ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਡਿਵੈਜਨਲ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਦਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿਉਗੇ - ਉਸ ਬੁੱਢੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ

ਉਸ ਬੁੱਢੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਕੇਵਲ ਐਸਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਡਕਸ਼ਨ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿਉਗੇ - ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਸ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨੂੰ, ਜਿਸਦਾ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੋਂ ਕਾਫੀ ਪਿਛੇ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ?

ਇਥੇ ਦੇ ਸੁਤਾਅ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ :

1. ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੱਈਆ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੁ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਵੀ ਸਿੱਖ ਲੈਣ ਕਿ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
2. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਦਿਨ ਕੰਮ ਤੇ ਜਾਓ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਵੇ, 'ਕੀ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖਿਆ ਲੈ ਸਕੇ ? ਕੀ ਮੇਰੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ ?'

ਹਰ ਦਿਨ ਆਪਣਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਬਣਾਓ

ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਆਟੋ-ਮੋਬਾਇਲ ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦਿਵਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦਸਿਆ। ਇਹ ਤਕਨੀਕ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ।

'ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਹੈ ਟੈਲੀਫੋਨ ਕਰਨਾ', ਸੇਲਜਮੈਨ ਨੇ ਦਸਿਆ, 'ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਦੇ ਘੰਟੇ ਤਾਈਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਫੋਨ ਕਰਕੇ ਡਿਮਾਨਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਲਈ ਮੁਲਾਕਾਤ ਲਈ ਸਮਾਂ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਿੰਨ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਥੇ ਹੀ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਆਉਂਦੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਸਰਮੀਲਾ ਅਤੇ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਰਹਿੰਦਾ ਅਤੇ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਫੋਨ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਣਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਕੰਦੇ ਲਈ ਇਹ ਬੋਲਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੀ ਹੁੰਦਾ, 'ਸੋਰੀ, ਮੇਰੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਇਲਜ਼ਾਮਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ' ਅਤੇ ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਫੋਨ ਕੱਟ ਦਿੰਦਾ ਸੀ।

'ਹਰ ਸੋਮਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਸੇਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਇੱਕ ਸੇਲਜ ਮੀਟਿੰਗ ਲੈਂਦੇ ਸਨ। ਇਹ ਮੀਟਿੰਗ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕਾਫੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਦੀ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਸੋਮਵਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਹਫਤੇ ਦੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦਿਨ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਜਿਆਦਾ ਡਿਮਾਨਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸੋਮਵਾਰ ਦੀ ਮੇਰੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮੰਗਲਵਾਰ ਤਾਈਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਹਫਤੇ

ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਵਰਸਨ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਵਿਚ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ।

‘ਤਦੋਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਜੇਕਰ ਮੇਰਾ ਸੋਚ ਮੇਰੇ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਾਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਕ ਭਾਸਣ ਲਿਆ ਉਸ ਦਿਨ ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀਸਿਸ ਕਰਕੇ ਵੇਖਾਂਗਾ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸੇ ਬੜੀਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇੱਕ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਗਿਆ। ਉਥੇ ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਬੈਠੇ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਂ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਕਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਰਵਜ਼ੋਸਟ ਸੋਲਜਮੈਨ ਬਣਨ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਚੰਗੀਆਂ ਕਾਰਾਂ ਵੇਚਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਬਿਜਨਸ ਚੰਗਾ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਾਂ ਦੀ ਨੋਟ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।’

‘ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਇਹ ਅਤਮ-ਪ੍ਰੇਰਕ ਤਕਨੀਕ ਸਫਲ ਹੋਈ। ਮੈਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਫੈਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜਰਾ ਵੀ ਝਿਜਕ ਨਹੀਂ ਹੋਈ। ਮੈਂ ਫੈਨ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇ ਜੰਗਾਂ। ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਮੈਂ ਖਾਲੀ ਪਲਾਟ ਵਿੱਚ ਖਾਲੀ ਕਾਰ ਅੰਦਰ ਬੈਠ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ, ਪਰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਵੀ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੌਕਰ ਨੂੰ ਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਖਾਦ ਦਿਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸੋਲਜਮੈਨ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਾਬਯਾਬੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਨਦਾਰ ਵਿਚਾਰ ਹੈ, ਕੀ ਨਹੀਂ ? ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਸਿਖਰ ਤੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਅੰਨ੍ਹੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਕ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਜਾਣੋ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਨ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਫੰਨ ਨੂੰ ਦਸ ਮਿੰਟ ਤੱਕ ‘ਲੀਡਰ ਬਣਨ’ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੇ ਬੋਲਣਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਨੀ ਨੇ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਪ੍ਰਵਰਸਨ ਕੀਤਾ। ਉਸਦੇ ਗੋਡੇ ਕੰਥ ਅਤੇ ਹੱਥ ਬਰਬਰਾ ਰਹੇ ਸਨ ਉਹ ਭੁੱਲ ਹੀ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿਣ ਵਾਲਾ ਸੀ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਮਿੰਟ ਤੱਕ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਤੇ ਭਾਅਦ, ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਕੇ ਬੈਠ ਗਿਆ।

ਸਤਰ ਤੋਂ ਭਾਅਦ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਹੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਅਗਲੇ ਸਤਰ ਲਈ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਥੇ ਆ ਜਾਵੇ।

ਉਹ ਭਾਅਦੇ ਦੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਅਗਲੇ ਸਤਰ ਦੇ ਪੰਦਰ੍ਹਾਂ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਥੇ ਆ ਗਿਆ। ਅਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਪਿਛਲੀ ਰਾਤ ਉਸਨੂੰ ਹੋਏ ਬੁਰੇ ਤਜਰਬੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲੱਗੇ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਭਾਸਣ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਿਰਕੇ ਆ ਰਹੇ ਸਨ।

‘ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਫਿਰਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਦੁੱਜਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮੁੱਢਲੇ ਸਾਹਿਤ ਕਰ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਵਲਾਪ ਹੋਣ ਵਾਲਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਸੀ, ‘ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਕੀ ਬੋਲ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਮੈਂ ਇਹ ਖਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੀਸਿਸ ਕੀਤੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੀ ਬੋਲਣ ਵਾਲਾ ਹਾਂ ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੋਈ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸੁਝ ਰਹੀ।’

‘ਇਹੀ ਤੇ, ਮੈਂ ਵਿਚਕਾਰ ਹੀ ਬੀਲਿਆ, ‘ਇਹੀ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਜੜ ਹੈ। ਬੋਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੱਤਾ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿਲਾਇਆ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਹੋ। ਵਿਚ ਇਸ ਵਿੱਚ ਹੈਰਾਨ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਕਿਹੜੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਏ ? ਹਿੰਮਤ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਥਾਂ ਤੁਸੀਂ ਡਰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਵਿਕਲਪ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ।’

‘ਹੁਣ ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸਤਰ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਚੇ ਹਨ, ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ। ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਇੰਸ ਕਰੋ। ਅਗਲੇ ਕੁੱਝ ਮਿੰਟਾਂ ਤਾਈਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਤਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਹਾਲ ਦੇ ਬਾਹਰ ਉਸ ਖਾਲੀ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਚਲੋ ਜਾਓ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਹੋ, ‘ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਭਾਸਣ ਦੇਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਸੱਚੇ ਦਿਲ ਨਾਲ ਕਰਾਂਗਾ ਤੇ ਲੋਕ ਪੂਰਾ ਮਨ ਨਾਕੇ ਸੁਣਨਗੇ।’ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੁਹਰਾਉਂਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਵਿਚ ਤੁਸੀਂ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਤੇ ਆਪਣਾ ਭਾਸਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਾ।’

ਕਾਸ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਦੋਵੇਂ ਭਾਸਣਾਂ ਦਾ ਫਰਕਾ ਸੁਣ ਸਕਦੇ। ਉਸ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਚਰਚਾ ਦਾ ਅਸਰ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਹ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਭਾਸਣ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਇਆ।

ਸੰਦੇਸ਼ - ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਸੁ-ਪ੍ਰਸ਼ਾਸ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਸੁ-ਨਿੱਧਾ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਫਿਟਾ ਨਾ ਬਣਾਓ।

ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਘਰੇ ਵੱਡੀਆਂ

ਗੱਲਾਂ ਸੋਚੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸੰਚਾਲਿਤ ਹੀ ਵੱਡੇ ਬਣ ਜਾਵੇਗੇ।

‘ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਹੱਥੀਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ’ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਣਾਉ। ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬੜੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਮੁੰਡਾ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਜਾਂ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਵਾਂਗਲੀ ਜਾਂ ਸੁਣਾਈ ਦੇ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਲੋਕ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਵੇਚਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ‘ਕੋਕਾ’ ਨਹੀਂ ਵੇਚਣਗੇ ਤਾਂ ਤੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ‘ਕੋਕਾ’ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਇਲਜ਼ਰਜ਼ਮੀ ਘੱਟ ਤੇ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦਿਨ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ।

ਪਰ ਕੋਕਾ ਕੋਲਾ ਕੰਪਨੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਾਰ ਸਮਾਨ ਵੇਚਦੇ ਹਨ, ਵਾਰ-ਵਾਰ ਵੇਚਦੇ ਹਨ।

ਹਰ ਦਿਨ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਧਿ-ਜਿਊਂਦੇ-ਅਧਿ-ਮੰਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਵੇਚਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਾਨ - ਯਾਨੀ ਆਪਣੇ ਆਪ - ਲਈ ਕੋਈ ਆਤਮ-ਸਨਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਲੋਕ ਨੀਰਸ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਹਸਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਸੰਚਾਲਿਤ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਅਧਿ-ਜਿਊਂਦੇ-ਅਧਿ-ਮੁਰਦੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਜੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚ ਦੇਵੇ। ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੇ ਸੱਚਾ, ਪੂਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ।

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਤੇ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਟਾਮ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ‘ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਦੇ 60 ਸੈਕਿੰਡ’ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇ ਜਰੋਲੇ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਪਰਸ ਅੰਦਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੇ ਲਿਖਿਆ ਹੈ :

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਨੂੰ ਮਿਲੇ-ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਸੰਚਾਲਿਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ । ਟਾਮ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਚਿੰਤਕ ਹੋ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਬਹੁਤ ਕਾਬਲੀਅਤ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ਟਾਮ, ਤੁਸੀਂ ਸੁੱਖ, ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਅਮੀਰੀ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਇਸ ਲਈ : ਸਿਰਫ ਸੁੱਖ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ,

ਸਿਰਫ ਉੱਨਤੀ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ,
ਸਿਰਫ ਅਮੀਰੀ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਬਹੁਤ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਹਨ, ਟਾਮ, ਤੁਹਾਡੇ ‘ਚ ਬਹੁਤ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਹਨ।

ਇਸਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਵੀ ਚੰਜ ਸਫਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਸਕਦੀ, ਟਾਮ, ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼।

ਟਾਮ, ਤੁਸੀਂ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਦਿਖਾ ਦਿਓ।

ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੇ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਟਾਮ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਬਣੋ ਰਹੋ।

ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ, ਤੁਸੀਂ ਕੰਨਾਂ ਦੀ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਬੰਦੇ ਸੀ ‘ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਉਸਤੁੱ ਦੀ ਵਧੀਆ ਬੰਦਾ ਬਣਕੇ ਦਿਖਾਉਂਦੇ। ਹੁਣ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਕੇ ਵਿਖਾਉ, ਟਾਮ। ਅੱਗੇ ਵਧੋ।

ਟਾਮ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਹੀ ਉਹ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣ ਸਕਿਆ ਹੈ। ‘ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਵੇਚਣ ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਇੱਕ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਹੀਣ ਹਾਂ, ਛੋਟਾ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਮੰਨਿਆ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੇਰੇ ਪਾਸ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦੇ ਸਾਰੇ ਝੂਠ ਹਨ, ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੀ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਰਹੇਗਾ।’

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵੇਚਣ ਦਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾਓ ? ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਚੁਣੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀਆਂ ਫ਼ੈਸ਼ਨਾਂ ਤੇ ਕਾਬਲੀਅਤਾਂ ਹਨ ? ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁਛੋ, ‘ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਖਾਸ ਗੱਲ ਹੈ ?’ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਵਰਨਣ ਕਰਦਿਆਂ ਜਦ ਜਿੰਨੀ ਵੀ ਸਹਮ ਨਾ ਕਰੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਤੇ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ

ਵਿਗਿਆਨ ਲਿਖੇ। ਟਾਮ ਸਟੈਲੀ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਇਕ ਵਾਰੀ ਇਹ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟਾਮ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ, ਬਿਲਕੁਲ ਸਦੇ, ਸਦਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਗਿਆਨ ਤਿਆਰ ਕਰੋ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਚੋਂ ਕਾ ਸੋਚੋ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚੋ।

ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਤੁਸੀਂ ਦਿਨ ਵਿਚ ਘੰਟੇ-ਘੰਟੇ ਇਕ ਵਾਰੀ ਇਸ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਇਕ ਵਾਰ ਸੋਚ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਸੀਮੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੜ੍ਹਨ ਨਾਲ ਸਿਆਣਾ ਬਣਿਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਪੜ੍ਹਨ ਸਮੇਂ ਸਰੀਰਕ ਕਤੀਬੀਅਤ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਵੀ ਲਓ। ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਇਕ ਨਿਸਚੇ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵੇਲੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਝੂਨ ਦਾ ਪ੍ਰਵਾਹ ਤੋਸ਼ ਦੇਵੇ ਦਿਉ। ਇਸ ਨੂੰ ਜੋਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ।

ਬੰਬੀ ਹੱਲ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਦੁਪ-ਦੁਪੀਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਪੜ੍ਹੋ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪਰੀਸਥਿਤੀ ਵਿਚ ਹਿੰਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇ, ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਨਿਕਾਸ ਜਾਂ ਆਸਾਨ ਪਾਉ, ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ। ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਨ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਕੰਨ ਰੋਸੇ - ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਇਕ ਗੱਲ ਹੋਰ। ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ, ਸਾਇੰਸ ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਫਲ ਲੋਕ, ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਇਨ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਕੇ ਹੀ ਸਫਲ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਇਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤਿਆਰ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਛਾਡ ਕਰਕੇ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਮਿਹਨਤਸ਼ੀ ਕਰਕੇ, ਖੋਜਤ ਖੋਜਿਆਂ ਦੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਾ ਮੰਨਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਖੋਜਤ ਬੰਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋ। ਸੋਫਤ ਤੁਹਾਨੂੰ 'ਆਪਣੇ-ਹੀ' ਵਿਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣ' ਦੇ ਅਸੂਲ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੰਦੇ ਸੋਚੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਦੇ ਸਫ਼ ਤੋਂ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਓ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਭਾਰੇ ਸੋਚਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ, 'ਤੇ ਕਿਹਾ ਆਪਣੇ ਹੱਥੀਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ

ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਕ ਅਸਾਨ ਢੰਗ ਦਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਸੋਚ ਪਾਵੋਗੇ। ਘੋਰ

ਇਹੋ ਗੱਲ ਵਾਹਮ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨਤਾ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਜੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ? ਚੈਕ ਲਿਸਟ

ਪਰਿਸਥਿਤੀ

ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ

1. ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ
ਕੀ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਿਤ ਹੋਵੇਗਾ ? ਕੀ ਮੇਰੀ ਪਹਿਚਾਣ ਦਾ ਸਫ਼ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਸਫਲ ਬੰਦਾ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਬੰਦੀ ਹੋਵੇਗਾ ?
2. ਇਕ ਵਿਚਾਰ
ਜੇਕਰ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਕੰਨ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਕੀ ਕਰਦਾ ?
3. ਮੇਰਾ ਪਹਿਚਾਣ
ਕੀ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਕੰਨ ਸਫ਼ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਵੈ-ਮਾਣ ਹੋ।
4. ਮੇਰੀ ਭਾਸ਼ਾ
ਕੀ ਮੈਂ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ ਬੋਲਦਾ ਹਾਂ।
5. ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ ਪੜ੍ਹਦਾ ਹਾਂ
ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਨ?
6. ਚਰਚਾ
ਕੀ ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਸ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹਨ?
7. ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਫੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ
ਕੀ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਫੁੱਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ?
8. ਮੇਰੇ ਮਕੋਲ
ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਕੋਲ ਕਰਦੇ ਹਨ ?
9. ਮੇਰੀ ਨੌਕਰੀ
ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦਾ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ?

ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਵਿਚੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਿਠਾ ਲਓ, 'ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਦਮੀ ਇਸੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ?' ਵੱਡੇ, ਸਿਆਣਾ ਸਫਲ ਬੰਦਾ ਕਈ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੇ।

ਸੱਚੇ ਵਿੱਚ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਖੇ : ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਪਹਿਚਾਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥੱਥ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਹੋਸਲੇ ਨੂੰ ਵਧਾਏ। ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਚਾਣ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਥੱਥ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਇਹ ਸਭ ਨੂੰ ਕਹੇ, 'ਇਹ ਚਿਹਰਾ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਦਾ - ਬੁਧੀਮਾਨ, ਅਮੋਹਿਤ ਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗ'।
2. ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਮਾਨੀ ਇਸਾਰੇ ਮਿਲਣ ਲਾਗਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੀਆ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਵੀ ਸੋਚਣ ਲਾਗਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।
3. ਹਰ ਇਨ ਕਈ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਪੁਰਵਾਚਾਇਕ ਕੱਢੋ ਕਰੋ। 'ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵੱਧਣ' ਦਾ ਵਿਗਿਆਨ ਬਣਾਉ। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਫਸਟ-ਕਲਾਸ ਇਨਸਾਨ ਹੋ।
4. ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਹਰ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੰਦੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ?' ਇਹ ਜਵਾਬ ਦੇ ਪਿਛਾਓ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ।

□□□

7

ਆਪਣੇ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ : ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ

ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਮਾਨ ਇੱਕ ਅਦਭੁਤ ਮਸ਼ੀਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਮਾਨ ਇੱਕ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਾਧਾਰਣ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਅੱਗੇ ਲਿਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਹੀ ਵਿਮਾਨ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਵੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁੱਛੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਘਾਟਨਾ ਕਰਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵਿਮਾਨ ਸਾਰੀ ਸਿਸਟਮੀ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਨਜ਼ੁਕ, ਸਭ ਤੋਂ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਯੰਤਰ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿ ਵਿਮਾਨ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕਿਉਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਖਾਣ-ਪਾਣ ਦਾ ਪਿਆਰ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਨੂੰ ਕੈਲੋਰੀ ਵਿਣਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਦੇਸ਼ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਵਿਟਾਮਿਨ, ਮਿਨਰਲ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਤੌਰਨ- ਪੁਰਕਾਂ ਤੇ ਕਰੋੜਾਂ ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਪੇਸ਼ਟ ਤੇ ਹੋਏ ਰੀਸਰਚ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਿਆ ਹੈ ਕਿ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਫੋਜਨ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਉਸ ਨਾਲ ਸਰੀਰ ਤੇ ਚੰਗਾ ਜਾਂ ਮਾੜਾ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਸਰੀਰਿਕ ਸਟੈਮੀਨਾ, ਡੀਮਾਗੀ ਤੋਂ ਬਚਾਅ, ਇਹੋ ਤੱਥ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਲੰਮਾ ਜੀਵਾਂਗੇ - ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਸੰਬੰਧ ਸਾਡੇ ਖਾਣ-ਪਾਣ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਰੀਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਖਾਣਾ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਖਵਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਮਾਨ ਵੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਖਾਣਾ ਵਿਮਾਨ ਨੂੰ ਖਿਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਮਾਨ ਦਾ ਖਾਣਾ ਪੀਕਟਾਂ ਜਾਂ ਗੈਸਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਟੋਰ ਤੋਂ ਵੀ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਾਤਾਵਰਣ (environment) ਹੀ ਵਿਮਾਨੀ ਖਰਾਬ ਹੈ - ਅਤੇ ਇਸ 'ਚ ਉਹ ਅਣਗਿਣਤ ਚੀਜ਼ਾਂ ਆ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਸ

ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਚੇਤਨ ਅਤੇ ਅਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗੀ ਭੋਜਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਡੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਨਿਰਧਾਰਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਵਿਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਨੂੰ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਖਾਸ ਸਮਰੱਥਾ ਵਿਰਾਸਤ ਵਿੱਚ ਮਿਲੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਅਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਸ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗੀ ਭੋਜਨ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਰੀਰ ਤੇ ਭੋਜਨ ਦਾ

ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਥਾਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਪੈਂਦਾ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਖਾਣਾ ਪਸੰਦ ਹੁੰਦਾ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਕੱਪੜੇ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਮਨੋਰੰਜਨ ਦੇ ਸਾਧਨ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ? ਤੁਹਾਡਾ ਧਨ ਕਿਹੜਾ ਹੁੰਦਾ ?

ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਇੱਕ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਹੀ ਅਲੱਗ ਕਿਸਮ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ। ਕਿਉਂ ? ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਏ ਹੁੰਦੇ। ਜਿਵੇਂ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕੋਈ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਆਪਣੇ ਆਸਪਾਸ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਕਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਮਾਹੌਲ ਸਾਨੂੰ ਅਕਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਸਾਨੂੰ ਸੋਕਦਾ ਵੱਗ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੀ ਆਦਤ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨਹੀਂ ਗਿਣਾ ਸਕਦੇ ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਨਿਆਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੀ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਫੋਟੀਆਂ-ਫੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਚਾਲ, ਖੰਘਣ ਦਾ ਢੰਗ ਕੰਪਨ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼, ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਗੀਤ, ਸਾਹਿਤ, ਮਨੋਰੰਜਨ, ਕੈਪਿਤਿਆਂ ਦਾ ਸ਼ੌਕ - ਸਭ ਸਾਡੇ ਮਾਹੌਲ ਦੀ ਦੇਣ ਹੈ।

ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਅਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੀ ਉਚਾਈ, ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮੁੱਚਾ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਹੌਲ ਦੁਆਰਾ ਤੈਅ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਜਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ, ਛੋਟੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਨੇਤਲਾ ਸੰਪਰਕ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚ

ਛੋਟੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਆ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਰਹਿਣ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਦਾ ਸਤਰ ਵੀ ਉੱਚਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇਤਲੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਮਾਹਿਰ ਸਾਹਿਤਕਾਰ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਨਸਾਨ ਹੋ, ਅੱਜ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਅਕਤੀਗਤ, ਜਾਂ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ, ਜਾਂ ਸਟੇਟਸ ਜਿਹੇ ਜਿਹਾ ਵੀ ਹੈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੈ। 'ਤੇ ਮਾਹਿਰ ਇਹ ਵੀ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਤੋਂ ਇੱਕ, ਪੰਜ, ਦਸ ਜਾਂ ਵੀਹ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਕੀ ਬਣੋਗੇ ਇਹ ਵੀ ਪੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੇ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਬਦਲਦੇ ਰਹੋਗੇ। ਅਸੀਂ ਇੰਨਾ ਤਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੀ ਹਾਂ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲੋਗੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਵੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਦਿਮਾਗੀ ਖਾਣੇ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਖਿਲਾਵੋਗੇ। ਆਓ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਦੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਭਾਵੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਮਨਮਾਫ਼ਿਕ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਫਾਲੋ ਉੱਚੇ ਸਤਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਨੰਬਰ ਵਨ ਰੁਕਾਵਟ ਇਹ ਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਸਾਡੀ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ। ਇਹ ਰਵੱਈਆ ਕਈ, ਵੇਰ ਸਾਰੀ ਦਮਨਕਾਰੀ (suppressive) ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਤੋਂ ਉਪਜਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਔਸਤ ਸਤਰ ਦਾ ਬਣਾਏ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੇ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਚਪਨ ਵੱਲ ਨਜ਼ਰ ਮਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਬਚਪਨ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਸਾਥਿਆਂ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਕਾਫ਼ੀ ਉੱਚੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬੜੀ ਛੋਟੀ ਉਮਰੇ ਹੀ ਅਸੀਂ ਅਨਜਾਣੇ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਾਂ, ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੀ, ਉੱਚੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਦ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ, ਹੁਮਾਨਿਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ, ਅਮੀਰ ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਬਣਨ ਦੀ - ਸ਼ੋਖੋਪ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਹੋਈਏ, ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਣ ਜਾਈਏ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਗਿਆਨ ਕਾਰਨ ਅਸੀਂ ਸਾਫ਼ ਰਸਤਾ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਲਵਾਂਗੇ।

ਪਰ ਹੁੰਦਾ ਕੀ ਹੈ ? ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸ ਉਮਰੇ ਆਈਏ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਹਾਨ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਕਦਮ ਵਧਾ ਸਕੀਏ, ਬਹੁਤੀਆਂ ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਸਾਡੇ ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸੋਚੀਏ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਤੀਜੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਗੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲਦੀ ਜਾਂਦੀ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਥੇ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਅਤੇ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਨ ਦਮਨਕਾਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਨਾਲ ਜੂਝਣਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਿੱਛੇ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ।

ਮੈਨ ਲਊ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ 'ਐਸਤ' ਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਣ ਕੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ।

ਇਹ ਸੁਣਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੋਵੇਗੀ? ਤੁਹਾਡੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸੋਚਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਕੈਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਹੋ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹ ਕਹਿਣਗੇ, 'ਨਾਦਨ ਇਨਸਾਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸਿੱਖਣਾ ਹੈ।'

ਤੁਹਾਡੀ ਪਿਠ ਪਿੱਛੇ ਉਹ ਤਾਂ ਇਥੇ ਤੱਕ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਹੋ ਗਏ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਹਿੱਲ ਗਿਆ ਹੈ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਹ ਮੰਨ ਲਈਏ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੂੰ ਕਿ ਗੱਲ ਇੰਨੀ ਹੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ। ਉਸਦੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੋਵੇਗੀ? ਤੁਸੀਂ ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਇੱਕ ਗੱਲ ਤਾਂ ਪੱਕੀ ਹੈ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਗੇਰ ਨਾ ਵੇਖੇਗਾ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁਛੇਗਾ, 'ਕੀ ਇਹ ਬੰਦਾ ਗੰਭੀਰ ਹੈ?'

ਪਰ ਉਹ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਦੁਹਰਾ ਦਿਆਂ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਨਹੀਂ।

ਕਿਉਂਕਿ ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਵੱਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਹੀਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ।

ਜਾਂ ਇਹ ਮੈਨ ਲਊ ਤੁਸੀਂ ਐਸਤ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਜਨਾ 50,000 ਡਾਲਰ ਦਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਹੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗੇ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਜੇਕਰ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਥੱਲੇ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਜਿਥੇ 50,000 ਡਾਲਰ ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਹੇਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ। ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ।

ਫਾਟ ਰਖੋ - ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕੀਤਾ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਉਹ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਐਸਤ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਚੀਹਰੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਖਿਲਾਫ ਆਪਣੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਾ ਟਿੱਤਜਾਮ ਕਰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਲਾਹਾਂ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਕੇ ਦਿਖਾ ਦਿਓ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ - ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਬਦਲਣ ਦਿਓ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਥਾਂ ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਗੱਟਿਆ ਬਣਾਇਆ ਖੋਭ ਵਿਗਾੜਨ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਕਾਲਜ ਅੰਦਰ ਮੈਂ ਦੋ ਸੀਮਿਸਟਰ ਵਿੱਚ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਦੇ ਨਾਲ ਸੀ। ਉਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਦੇਸਤ, ਜਿਹਤਾ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਲੈਡ ਪੀਟ ਤੇ ਥੋੜਾ-ਬਹੁਤ ਕਰਮ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੰਗਿਆਂ ਆਦਤਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਜਿੰਦਗੀ ਦੇ ਪੁੱਤੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਦੀ ਤੇ ਕੌੜਾ ਸੀ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣਾ ਭਵਿੱਖ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੋਰ ਕਾਲਾ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਸੀ, ਉਸਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਕੋਈ ਅਵਸਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦਿਖਦਾ। ਉਸਦੀ ਦਿਮਾਗੀ ਸੋਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੀ।

ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੈਂ ਅਖਬਾਰ ਦੀ ਇੱਕ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਦਾ ਦੀਵਾਨਾ ਹੋਇਆ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਇਹ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਆਸਾਵਾਦੀ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਵੇਈਏ ਵਾਲੀ ਸੀ ਤੇ ਮੰਨਦੀ ਸੀ ਕਿ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਮੀਕਿਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਘਾਟ ਨਹੀਂ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੈਨੂੰ ਉਸ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਦੇ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਦਾ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਆਉਂਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਰੱਬ ਦਾ ਵਾਸਤਾ, ਭੇਵ। ਮੁੱਖ ਪੈਸ ਪੜ੍ਹੋ। ਉਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਚਾਈ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਇਹ ਆਸਾਵਾਦੀ ਕਾਲਮ ਲਿਖਣ ਵਾਲੀ ਕਮਜ਼ੋਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗਾਂ ਨੂੰ ਬਹਿਲਾ-ਫੁਸਲਾ ਕੇ ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਕਮਾ ਰਹੀ ਹੈ।'

ਜਦੋਂ ਵੀ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ, ਤਾਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਪੈਸਾ-ਕਮਾਉਣ ਦਾ ਆਪਣਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਦੇਸਦਾ। ਉਸਦੇ ਸਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਫਾਰਮੂਲਾ ਸੀ - 'ਤੇਵ, ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਤਿੰਨ ਰਾਹ ਹਨ। ਖਹਿਲਾ, ਅਮੀਰ ਐਕਰ ਨਾਲ ਸਾਈ ਕਰ ਲਊ, ਦੂਜਾ ਚੰਗੇ ਸਾਫ-ਸੁਥਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਾਰੂਨੀ ਤਰੀਕਿਆਂ

ਨੂੰ ਧੋਖਾ ਦਿਉ। ਤੀਜਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਹੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰ ਲਵੋ।
ਦੀ ਚੰਗੀ ਪਕੜ ਹੋਵੇ।

ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮੂਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੇ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿਆਂ ਕਰਦਾ। ਮੁੱਖ ਪੰਜ ਤੇ ਛਪੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਦਿੰਦਿਆਂ ਹੋਏ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੇਬਰ ਲੀਡਰਾਂ ਵਿਚੋਂ ਇੱਕ ਲੀਡਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਧੂਨੀਅਨ ਦੇ ਪੀਸਿਆਂ ਗਬਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਰੁਕੂਰਕਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਹ ਉਸ ਦੁਰਲੱਭ ਖਬਰ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿਚ ਸੀ ਕਰਦਾ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਫਲ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨੇ ਕਰੋੜਪਤੀ ਕੁੜੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰ ਲਿਆ ਅਤੇ ਉਹ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜਿਸਦਾ ਮਿਲਣਵਾਲਾ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਬੰਦੇ ਜਾਣਨਵਾਲਾ ਸੀ ਤੇ ਇਸ ਕਾਰਨ ਉਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਮੋਕਾ ਹੋਰ ਲਗ ਗਿਆ 'ਤੇ ਉਹ ਅੱਖਾਂ ਬਣ ਗਿਆ।

ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਕਈ ਸਾਲ ਵੱਡਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਨੰਬਰ ਮਿਲੀਆਂ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵੱਡੇ ਤਰਾ ਵਾਂਗ ਮੰਨਦਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਬੜਾ ਨਜ਼ਦੀਕ ਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਮੂਲ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਨੂੰ ਉਸ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਆਂ।

ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇੱਕ ਸਾਮ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਦੇ ਨਾਲ ਲੰਮੀ ਚਰਚਾ ਹੋ ਗਈ ਸੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਨਾਕਾਮਯਾਬ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਸੁਣ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇੰਜ ਟੀਕਿਆ ਕਿ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਮੈਨੂੰ ਸਮਝਾ ਨਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੀ ਜੋਰ ਸਹੀ ਹੈ। ਇਸੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅੰਦਾਜ਼ੇ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਲੱਗਾ, ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿਸੇ ਚੁਹੇ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਮੰਨਣ ਦੇ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਕਿਉਂ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਇਹ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਜੋਰ ਉਸਨੂੰ ਕਿਉਂ ਲੈ ਜਾਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਦੇਸਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਜੀ ਪ੍ਰਯੋਗ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਲਿਆ।

ਮੈਂ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਨੂੰ 11 ਸਾਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਪਰ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੇਸਤ ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮਿਲਿਆ ਸੀ। ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਾਸ਼ਿੰਗਟਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲਾ ਫੁਟਬਾਲਰ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਿਤਰਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਕੀ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਆਇਆ ਹੈ।

‘ਨਹੀਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਆਇਆ ਹੈ ਤਾਂ ਮਿਰਰ ਇਹੀ ਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜਿਹਾਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ‘ਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਤਕਲੀਫਾਂ ਭੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਚੰਚ ਬੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੁਜਾਰਾ ਠੀਕ ਹੋਣ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦਾ। ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਇਮਾਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਸਤੋਂ ਪੰਜ ਫੁਟ ਜ਼ਿਆਦਾ ਢਾਮ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਇਮਾਨ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।’

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਹਰ ਥਾਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ, ਜਿਵੇਂ ਮੇਰਾ ਦੇਸਤ ਡਬਲਿਊ. ਡਬਲਿਊ. ਸੀ, ਇਸ ਤੋਂ ਸਾਫ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਭਲਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਕਈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਟੀਰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਚੁੱਕਿ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਰਹਿ ਗਏ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਕਾਬਲ ਸਮਝਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਾਂਗ ਨਕਾਬਲ, ਅਸਤ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨਸ਼ਟ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਉ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਵਰਕਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣਾ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਬਦਲ ਲਿਆ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਸਾਡੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦਾ ਇੱਕ ਬੰਦਾ ਸਵੇਰੇ-ਸ਼ਾਮ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਖੁਰਾਦੀਆਂ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ। ਚਾਹੇ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਕੁੱਝ ਵੀ ਕਰੇ, ਉਹ ਉਸ ਵਿੱਚ ਖੁਰਾਦੀ ਲੱਭ ਹੀ ਲੈਂਦਾ। ਉਹ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਾਲਕ ਤੱਕ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਜੋਰ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਜਿਹੜਾ ਮਾਲ ਵੇਚਦੇ ਸਾਂ, ਉਹ ਉਸਦੀ ਜਾਗ ਵਿੱਚ ਘਟੀਆ ਸੀ। ਸਾਡੀ ਹਰ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਖਾਮੀ ਸੀ। ਜਿੱਥੇ ਤਾਈਂ ਉਸਦਾ ਖਿਆਲ ਸੀ, ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਖਿੱਚੇ ਨਾ ਕਿੱਚੇ, ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਰਤਬਤ ਸੀ।’

‘ਹਰ ਸਵੇਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਤਾਂ ਉਸ ਦੀਆਂ ਜਲੀਆਂ-ਕਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਕੇ ਮੈਂ ਤਨਾਅਗੁਸਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਘਰ ਜਾਂਦਾ, ਉਸਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਉਹ ਵਰਕਰ 45 ਮਿੰਟ ਤੱਕ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੰਦਾ ਕਿ ਉਸ ਦਿਨ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਕੀ ਕੀ ਕਲਤ ਹੋਇਆ, ਉਹ ਦਿਨ ਕਿਉਂ ਖਰਾਬ ਗੁਜ਼ਰਿਆ। ਮੈਂ ਨਿਰਬੁਤਸਾਹਿਤ, ਨਿਰਾਸ਼ ਹੋਕੇ ਘਰ ਨੂੰ ਮੁੜਦਾ ਸੀ। ਆਖਰਕਾਰ, ਮੈਂ ਨਿਰਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਦੂਜੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਚਲਾ

ਜਾਂਵਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫਰਕ ਪਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਹੁਣ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਦੋਵੇਂ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਆਪਣਾ ਮਹੌਲ ਬਦਲ ਲਿਆ। ਉਸਨੇ ਠੀਕ ਕੰਮ ਕੀਤਾ, ਹੈ ਨਾ

ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਡਾਨਡਹਿਮੀ ਨਾ ਪਾਲੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਗੀ-ਸਾਥੀਆਂ ਆਧਾਰ ਤੇ ਪਹਿਚਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਇੱਕੋ ਥਾਂ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਵਰਗ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਕੁੱਝ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕੁੱਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ। ਕੁੱਝ ਇਸ ਲੋਕਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮਜ਼ਬੂਰੀ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਹਨ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁੱਝ ਸਹਿਯੋਗੀ ਬਾਸ ਦੀ ਹੋ ਗੱਲ ਜਾਂ ਉਸਦੇ ਹਰ ਕੰਮ ਦੀ ਬੁਰਾਈ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਕੁੱਝ ਦੂਜੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਿਰਲੋਪ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਾਲ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਚੰਗੇ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਅਨੁਆਈ ਬਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੇ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। *ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਰਹੋ ਜਿਹੜਾ ਠੀਕ ਸੋਚਦਾ ਹੈ।*

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੇ ਮਹੌਲ ਵਿੱਚ ਕਈ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ। ਹਰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਵੇਗਾ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਵਿੱਚ ਐਕਤਾਂ ਬਣਕੇ ਖੜੇ ਹੋ ਜਾਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦੇਣਗੇ। ਕੁਝ ਉੱਚ-ਅਭਿਲਾਖੀ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹੱਸੀ ਉਡਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਮਕਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੋਕ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਹੀ ਵੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਕੁੱਝ ਲੋਕ ਈਰਖਾ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕ ਵਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਖੋਜ ਤੇ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਚੜ੍ਹਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਕਾਰਖਾਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਮ ਕਰਕੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਾਡੀ ਵਰਕਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਤੇ ਚਿਤ੍ਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਪੈਦਾਵਾਰ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਿਲਣਗੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਪੁੱਛ ਜਿੱਥੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ ਉਸ ਨੌਜਵਾਨ ਸਿਆਹੀ ਦੀ ਹੱਸੀ ਉਡਾਉਂਦੇ ਤੇ ਉਸ ਨਿਰਾਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਕਿ ਆਫਿਸਰਸ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਬਿਸ਼ਨਾਸ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਦੌੜ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਰਹਿ ਜਾਵਾਂ ਲੋਕ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਾਹ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਹਾਈ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਵੇਖਿਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੁੱਝ ਅਵਾਰਾ ਮੁੰਡੇ ਉਸ ਸਹਿਪਾਠੀ ਦਾ ਮਖੌਲ ਉਡਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਦਾ ਤੇ ਚੰਗੇ ਨੌਕਰ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਉਸ ਪ੍ਰੀਤਭਾਸ਼ਾਲੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦਾ ਤਵੇਂ ਤਾਈਂ ਮਖੌਲ ਉਡਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਤੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਪ੍ਰੀਤਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਿਆਣਪ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਾਂ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿਓ।

ਆਮ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਕਸਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਖਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਉਹ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਬੋਲਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਾ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਤਰ ਤਾਈਂ ਹੇਠਾਂ ਲੈ ਆਉਣ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਲਕ ਜਾਣ ਦਿਉ ਜਿਵੇਂ ਬਤਮ ਦੀ ਪਿੱਠ ਤੋਂ ਪਾਣੀ ਤਿਲਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਜਿਹੜੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਸੋਚ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਵਧੋ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬਸਰਤੋਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸਹੀ ਹੋਵੇ।

ਪਰ ਇੱਕ ਸਾਵਧਾਨੀ ਰਖੋ - ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਕੌਣ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ੱਗਣਨਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੋਕਟ ਦੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਦੇਣਗੇ। ਉਹ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈ ਕੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਗੁਰ ਜਾਂ ਨੁਸਖੇ ਜਾਂ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫੋਕਟੀਆਂ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਟਲਰ ਨਵੇਂ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ। ਸਲਾਹਕਾਰ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, 'ਇਥੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਗਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਹੁਨਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕੰਮ ਲੈਣ ਦੇ ਚਲੇ ਜਾਣਗੇ। ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਜੈਡ (ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਮੈਨੇਜਰ) ਤੋਂ ਬਣਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਦੂਰ ਰਹਿਣਾ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲ ਗਿਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘੱਟ ਕੰਮ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੰਦਿਆ ਤੱਕ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਰੋਕ ਦੇਣਗੇ। ...'

ਇਹ ਫੋਕਟੀਆਂ ਸਲਾਹਕਾਰ 30 ਸਾਲ ਤੋਂ ਉਸ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ

ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਪੁਰੋਸਨ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਕਿੱਲਾ ਚੁੱਕਾ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੈ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਹੁਣੇ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਉੱਨਤੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਅਸੂਲ ਬਣਾਓ :- ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਸੌਖਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਹ ਗੱਲ ਭਲਤ ਹੈ। ਲੋਕ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਔਖਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਇਹ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਨਿਮਰ ਹੁੰਦੇ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਚੂੰਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸੰਰਮੁਖ ਇਲਜ਼ਾਮਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਉਹ ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਕੰਮ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਜਿਸ ਵੇਲੇ ਉਹ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਰਸ ਇੰਨਾ ਕਾਬਲ ਹੋਵੇ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਔਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ 'ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਬਣਨ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ' ਹੋਣ ਹਨ।

ਇੱਕ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਦੇ 40 ਡਾਲਰ ਮਿਲਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ, ਨੇ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕੀਤਾ-ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਿਜੀ ਐਰਜ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਆਫਿਸ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੇ 'ਫੁ ਨਾਟ ਡਿਸਟਰਬ' ਦਾ ਬੋਰਡ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ ਰਹਿੰਦਾ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਮੇਰਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਹਰ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਿਜੀ ਪਰਾਮਰਸ ਜਾਂ ਸਲਾਹ ਚਾਹੀਦੀ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬਸ ਕਹਿ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਹਰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਹਰ ਸਮੱਸਿਆ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਿਜੀ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਭਾਂਗੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਢੰਗ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਾ ਮੈਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

'ਪਰ, ਉਸਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, 'ਮੈਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਫਾਲਤੂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਲਈ ਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਜਿਹੜੇ ਮੇਰੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ ਹੋਣ।'

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਵਾਲ ਹੋਣ, ਤਾਂ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ। ਅਸਫਲ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ ਉਵੇਂ ਦੀ ਹੀ ਗੱਲ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਨੀਮ-ਹਕੀਮ ਤੋਂ ਕੈਂਸਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਪੁੱਛਣਾ।

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕਈ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਸੋਲਜ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਂ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸੋਲਜਮੈਨਾਂ ਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਕੁਝ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸੋਲਜ ਐਗਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਆਪਣੇ ਅਨਿਰਮਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਹੋਰ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਈ ਇੱਕਤਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਪਰਿਵਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਦੀ ਚਾਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕਤਾ ਨਾ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰੇ।'

ਅੱਜ ਲੋਕ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਕਿ ਛੁੱਟੀ ਦੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਜੋ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਮ ਨੂੰ 6 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੱਕ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਮਨੁੱਖ ਦੇ ਕੰਮ ਤੇ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਤੋਂ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਅਸਰ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬੰਦਾ ਸਵੇਰੇ 9 ਵਜੇ ਤੋਂ ਸਾਮ ਨੂੰ 6 ਵਜੇ ਤੱਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਜਿਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰਲੀ ਜਿੰਦਗੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੈ ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦੀ ਘਰੇਲੂ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਕਰੀ ਅਤੇ ਬੇਸੁਆਦੀ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਪਰੰਪਰਿਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੋ ਸਾਥੀ ਵਰਕਰ ਜਾਨ ਤੇ ਮਿਲਟਨ ਨੂੰ ਵੇਖਦੇ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣਾ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੁਜ਼ਾਰਦੇ ਹਨ। ਤੇ ਇਸਦੇ ਕੀ ਨਤੀਜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਾਨ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਰਾਕ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਇੱਕ ਸਾਮ ਉਹ ਆਪਣੇ ਚੁੰਨਿੰਦਾ, ਇਲਜ਼ਾਮਪ ਦੇਸਤਾਂ ਨਾਲ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੀ ਸਾਮ ਨੂੰ ਉਹ ਲੋਕ ਘੁੰਮਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ - ਸਾਇੰਟ ਫੋਟੀ ਫਿਲਮ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਕਿਸੇ ਜਮਾਨਿਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਦੇਸਤ ਦੇ ਘਰ। ਜਾਨ ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਬਾਘ-ਸਕਾਊਟ ਵਰਕ ਵਿੱਚ ਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਦੁਪਹਿਰ ਨੂੰ ਉਹ ਘਰ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਮੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਮੁਕਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਅਕਸਰ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਉਹ ਪਿਛਵਾੜੇ ਇੱਕ ਵਿਹੜਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਜਾਨ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਉਹ ਲੋਕ ਪਹਾੜ ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਲਈ ਗਏ ਸਨ। ਦੂਜੇ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਉਹ ਮਿਥੁਨਿਅਮ ਘੁੰਮਣ ਗਏ। ਕਦੇ ਕਦਾਈਂ ਉਹ ਆਸਪਾਸ ਦੇ ਪਿੰਡ ਵਿੱਚ ਪਿਕਨਿਕ ਮਨਾਉਣ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਜਾਨ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਪਿੰਡ ਅੰਦਰ ਜਮੀਨ-ਜਾਇਦਾਦ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਸਾਮ ਸਾਂਤੀ ਨਾਲ ਗੁਜ਼ਾਰਦੀ ਹੈ। ਜਾਨ ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਕੋਈ ਕਿਰਾਬ

180

ਦੱਖੀ ਸੋਚ ਦਾ ਵੱਡਾ ਸਾਧੂ

ਪੜ੍ਹਦਾ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਸਮਾਚਾਰ ਸੁਣਦਾ ਹੈ।

ਜਨ ਦੇ ਝੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਵਿਅਸਤ ਅਤੇ ਸ਼ਾਨਸ਼ਿਮਤ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਰੋਚਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰਾਂ ਦਾ ਸਵਾਹ ਹੀ ਨਹੀਂ ਉੱਠਦਾ ਜਨ ਨੂੰ ਕਾਫੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਚਿੰਤਾ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਰਾਕ ਜਨ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਝੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਮਿਲਟਨ ਆਪ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਕਰਵਾਰ ਦੀ ਰਾਤ ਬਾਕਿਆਂ ਹੋਇਆਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ ਤੇ ਪੁੱਛ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, 'ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦਾ ਫਿਰਾਦਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ?' ਪਰ ਯੋਜਨਾ ਉੱਥੇ ਹੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਹੀ ਕਿਤੇ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਮਿਲਟਨ ਸ਼ਨਿੱਚਰਵਾਰ ਦੇ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਦੇਰ ਤਾਈਂ ਜੋਦਾ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਦਿਨ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਨਿੱਚਰਵਾਰ ਦੀ ਰਾਤ ਨੂੰ ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਆਪ ਕਰਕੇ ਫਿਲਮ ਦੇਖ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਟੀ.ਵੀ. ਦੇਖਦਾ ਹੈ ('ਤੇ ਹੋਰ ਕਰਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਹੈ ਹੀ ਕੀ?')। ਮਿਲਟਨ ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਹਿੱਸਾ ਬਿਸਤਰੇ ਤੇ ਹੀ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੈ। ਐਤਵਾਰ ਦੇ ਦੁਪਹਿਰ ਉਹ ਲੋਕ ਬਿਠ ਅਤੇ ਮਿੱਥੀ ਦੇ ਘਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮਿੱਥੀ ਜਾਂ ਬਿਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। (ਬਿਲ ਅਤੇ ਮਿੱਥੀ ਵੀ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਕੱਠਾ ਜੋੜਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਮਿਲਟਨ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਆਉਂਦੇ-ਜਾਂਦੇ ਹਨ।)

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਝੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰੀ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਐਤਵਾਰ ਦੀ ਰਾਤ ਤੱਕ ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਤਨਾਅ ਵਰਗਾ ਕੁੱਝ ਫਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਲੜਾਈ-ਝਗੜਾ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਪਰ ਘੱਟਿਆਂ ਬੰਧੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਜੰਗ ਚਲਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਝੁੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਉਸਤਾਦ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਮਾਨਕ, ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰੀ ਭਰਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮਿਲਟਨ ਨੂੰ ਕੋਈ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ।

ਹੁਣ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰੇਲੂ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦਾ ਜਨ ਤੇ ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੋਵੇਗਾ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤਾਈਂ ਤਾਂ ਸਾਇੰਟ ਇਸ ਦਾ ਅਸਰ ਸਾਨੂੰ ਨਾ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇ। ਲੇਕਿਨ ਜੇਕਰ ਇਸ ਮਿਲਟਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਚਲਦਾ ਰਿਹਾ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਅਸਰ ਸਾਡੇ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇਗਾ।

ਜਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਸ ਮਾਹੌਲ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਤਾਜ਼ਗੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਚਿੰਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਮਿਲਦੇ ਹਨ, ਉਸਦੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਐਥਰਸ

ਫਲ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਵਿਟਾਮਿਨ ਦੀ ਗੋਲੀਆਂ ਖਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮਿਲਟਨ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਚੁੱਘਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਸਦਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਢੰਗ ਖਰਾਬ ਹੈ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਐਥਰਸ ਦਾ ਫਲ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਕੋਈ ਤੇ ਬੀਅਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

ਜਨ ਅਤੇ ਮਿਲਟਨ ਅੱਜ ਇੱਕ ਹੀ ਸਤਰ ਤੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਵਾਸਤਾ ਵਧਦਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਜਨ ਮਿਲਟਨ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਫਾਟੀ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ, 'ਸਾਇੰਟ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਿ ਜਨ ਵਿੱਚ ਮਿਲਟਨ ਤੇ ਮਿਲਟਨ ਦਾਮ ਹੈ।'

ਪਰ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਨਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੇ ਜਿਹੜੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਖੁਰਾਕ ਦਿੱਤੀ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਅਸਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰੀਆਂ ਤੇ ਤਾਂ ਹੋਣਾ ਹੀ ਹੈ।

ਹਰ ਕਿਸਮ ਨਾਸਤਿਕਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਹ ਖੇਤ ਵਿੱਚ ਖਾਦ ਪਾਵੇਗਾ ਤਾਂ ਫਸਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਵਧੀਆਂ ਨਤੀਜੇ ਪਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾ ਪੈਸਟ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਦੀ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਗਏ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਬੈਠੀ ਦੇਰ ਰੁਕ ਗਏ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕਾਫੀ ਲੋਕ ਉਥੋਂ ਚਲੇ ਗਏ ਸਨ। ਮੈਂ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਸਾਮ ਤੋਂ ਹੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਸੱਦਿਆ। ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਨੇਕ ਹੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨੁੱਖਤਾ ਤਾਂ ਵੱਖਰੇ ਵੱਖਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਿਤ ਸਨ। ਕੋਈ ਲੇਖਕ ਸੀ, ਕੋਈ ਡਾਕਟਰ, ਕੋਈ ਇੰਜੀਨੀਅਰ, ਕੋਈ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਕੋਈ ਟੈਕਸਟਾਈਲ।'

ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਇਆ, 'ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਟੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਪੈਸਾ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਮਿਲੀਏ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਅਲੱਗ ਹੋਵੇ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੇਵਲ ਆਪਣੇ ਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾ-ਜੁਲਾਏ ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਦਿਮਾਗੀ ਸੋਚ ਝੁੱਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।'

‘ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ,’ ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੇਰਾ ਬਿਜਨਸ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਬਿਜਨਸ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਹਰ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨ ਦੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚੋਂ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ। ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣ ਸਕਾਂਗਾ - ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ - ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਰਵਿਸ ਤੇ ਸਮਾਨ ਦੇ ਪਾਵਾਂਗਾ ਜਿਹੜਾ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

ਕੁੱਝ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਾਮਾਜਿਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਫਸਾ ਕਲਾਸ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ -

1. ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਉ-ਜਾਉ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਮਾਜਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸੀਮਿਤ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਬੇਰੀਅਤ ਅਤੇ ਨਾਰਾਜਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਨਾਲੋ-ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਵਾਸਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਕੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਕੇ ਗਣਿਤ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਬਣਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ।

ਨਵੇਂ ਦੇਸ਼ਤ ਬਣਾਓ, ਨਵੇਂ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਮਿਲ ਹੋਵੋ, ਆਪਣੇ ਸਾਮਾਜਿਕ ਦਾਲਿੰਗ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾਓ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਵੱਖਰੇ-ਵੱਖਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਨੰਦ ਵਧ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਵਿਆਪਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਲਈ ਵਧੀਆ ਖੁਰਾਕ ਹੈ।

2. ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸ਼ਤ ਚੁਣੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੇ ਹੋਣ। ਅੱਜ ਦੇ ਅਜੇਬ ਯੁਗ ਵਿੱਚ, ਤੰਗਦਿਲ ਵਿਚਾਰਧਾਰਾ ਦੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਬਹੁਤਾ ਉੱਜਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿੰਮੇਦਾਰੀ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਹੁਦੇ ਉਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਦੋਨੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰਿਪਬਲੀਕਨ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁੱਝ ਦੇਸ਼ਤ ਡੈਮੋਕ੍ਰੇਟ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਡੈਮੋਕ੍ਰੇਟ ਹੋ ਤਾਂ ਕੁੱਝ ਦੇਸ਼ਤ ਰਿਪਬਲੀਕਨ। ਦੂਜੇ ਧਰਮਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ। ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਪੁੱਠੇ ਸੁਭਾਅ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਦੋਸਤੀ ਕਰੋ। ਪਰ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸੋਚ ਵੀ ਅਗਾਂਹਵਧੂ ਹੋਵੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਚਾਹ ਹੋਵੇ।

3. ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸ਼ਤ ਚੁਣੋ ਜਿਹੜੇ ਨਿੱਕੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਉੱਠ ਸਕਦੇ ਹੋਣ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਚਰਚਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦਾ ਸਮਾਨ ਜਾਂ ਸਜਾਵਟ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਂਦੇ ਹੋਣ ਉਹ ਛੋਟੀ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨੀ ਮਾਹੌਲ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸ਼ਤ ਚੁਣੋ ਜਿਹੜੇ ਸਫਲਾਚਾਰਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋਣ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸ਼ਤ ਚੁਣੋ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਰਮਚ ਸਫਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਦੇਸ਼ਤ ਬਣਾਓ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੇ ਆਦਰਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਦੇਣ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਸੋਚ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪੱਕਾ ਦੇਸ਼ਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਇੱਕ ਘਟੀਆ ਚਿੰਤਕ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਵੋਗੇ।

ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਜਹਿਰ ਦਾ ਬੜਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ - ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਦਾ।

ਹਰ ਰੋਸਟਰੈਂਟ ਫੂਡ ਪਾਇਜ਼ਨਿੰਗ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੌਕਸ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਰੋਸਟਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਇੱਕ-ਦੋ ਮਾਮਲੇ ਹੋ ਜਾਣ ਤਾਂ ਫਿਰ ਗੁਪਤ ਉੱਥੇ ਜਾਣਾ ਛੱਡ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਇਥੇ ਸੈਂਕੜੇ ਕਾਨੂੰਨ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਚਾਹੀਂ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਸੈਂਕੜੇ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਜਹਿਰ ਨੂੰ ਬੱਚਿਆਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਖਾਤਿਰ ਹਰ ਸੰਭਵ ਉਪਰਾਲਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤੇ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਵੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਹਿਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਸਾਇਟ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਤੋਂ ਬੜਾ ਜਿਆਦਾ ਹਾਨੀਕਾਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਜਹਿਰ - ਜਿਸ ਨੂੰ ਗੋਪ ਸੰਪ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਜਹਿਰ ਅਤੇ ਸਰੀਰਿਕ ਜਹਿਰ ਵਿੱਚ ਦੋ ਫਰਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਇਹ ਜਿਆਦਾ ਸੁਖਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਿਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਪਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਲਦਾ।

ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਸੁਖਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਨਾਲ ‘ਵੱਡੀਆਂ’ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਛੋਟੀਆਂ, ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਉਥਲਾ ਤੇ ਘਟੀਆ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੱਥਾਂ ਨੂੰ ਤਰੇਜ-ਮਰੇਜ਼ਕੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਸਾਡੇ ਅੰਦਰ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤਦੋਂ ਸਾਫ

ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਅਉਂਦੇ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਗੋਪ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਸੀ। ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਸੋਚ 0 % ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ 100 % ਭਲੇ ਸੋਚ।

ਤੇ ਇਹ ਗੱਲ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕੇਵਲ ਔਰਤਾਂ ਹੀ ਗੋਪ ਸ਼ੱਪ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਲੈਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਰ ਦਿਨ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੰਦੇ ਗੋਪ ਸ਼ੱਪ ਕਰਦੇ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦੇ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਦਿਨ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਗੋਪਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੇਰੀ ਦੀਆਂ ਵਿਵਹਾਰਕ ਜਾਂ ਆਰਥਿਕ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ/ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ', 'ਬਿਲ ਦੀ ਬਿਜਲੀ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਲਈ ਜੋੜ-ਤੋੜ', 'ਜਨ ਦੇ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ', 'ਟਾਅ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣੇ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਛਿਪੇ ਹੋਏ ਕਾਰਨ', ਅਤੇ 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਨਵੇਂ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਕਿਉਂ ਗੋਪਿਆਂ' ਗੋਪ ਸ਼ੱਪ ਨੂੰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚਲਾਈ ਹੈ - 'ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ... ਨਹੀਂ, ਕਿਉਂ... ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ... ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਤੇ ਇਹ ਹੋਣਾ ਹੀ ਸੀ... ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਨਹੀਂ, ਇਹ ਰਾਜ ਦੀ ਖੋਜ ਹੈ...'

ਗੱਲਬਾਤ ਸਾਂਝੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਮਾਹੌਲ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਹੈ।

ਕੁੱਝ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸਿਹਤਮੰਦ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੌਲਾਸੇਰੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਬਸੰਤ ਦੀ ਨਿੱਘੀ ਧੁੱਪ ਵਿੱਚ ਟਹਿਲ ਰਹੇ ਹੋ। ਚਰਚਾਵਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜੇਤੂ ਹੋਣ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਕਈ ਵਾਰ ਚਰਚਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਜਹਿਰੀਲੇ ਰੇਡੀਓ-ਐਕਟਿਵ ਬੱਦਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹੋ।

ਗੋਪ ਸ਼ੱਪ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਰਚਾਵਾਂ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ : ਸਿਕਾਰ ਬੰਦਾ ਇਹ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਾ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ : ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚ-ਸੋਚਕੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਜਹਿਰੀਲਾ ਆਨੰਦ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਹ ਸਮਝ ਹੀ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਲਗਾਤਾਰ ਫੋਟਾ ਹੁੰਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਸ ਤੋਂ ਭਰੋਸਾ ਘੱਟਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਬਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਦੋਸਤ ਬੋਜੀਮਿਨ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀ

ਰਹੇ ਸਾਂ ਤਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਚਾਰਕ ਜਹਿਰ ਦਾ ਸਿਕਾਰ ਬੰਦਾ ਸਾਂਡੀ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਮਿਸਟਰ ਕਿਲਜਾਅ ਨੂੰ ਸਾਂਡੀ ਚਰਚਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਪਤਾ ਚੱਲਿਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਦੇ ਕੁੱਝ ਪ੍ਰਸੰਗ ਸਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸੁਣਾਏ। ਸਾਇੰਟ ਇਹ ਸੱਚ ਹੋਣ ਕਿ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦਾ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਪਾਕਸਟ ਨਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। ਪਰ ਮੁੱਦੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਬੋਜੀਮਿਨ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਤੇ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਰਹੇ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਜਾਣੇ-ਪਹਿਚਾਣੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਾਂ।

ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ 'ਚ ਬੋਲੀਏ ? ਹਾਂ ਜੀ, ਪਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਤੋਂ।

ਇੱਕ ਗੱਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ : ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਗੋਪ ਸ਼ੱਪ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਦੀ ਚਰਚਾ, ਹਾਸ-ਮਜ਼ਾਕ, ਹਲਕਾ-ਫੁਲਕਾ ਮਨੋਰੰਜਨ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਨਾਲ ਦਿਮਾਗ ਤਰੇਤਾਜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਸ਼ਰਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦੇ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਟੈਸਟ ਤੋਂ ਇਹ ਜਾਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਯੋਜੀਏ ਹੋ ਜਾਂ ਗੋਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿੰਨੀ ਇਲਜ਼ਾਮਪੀ ਹੈ :

1. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਅਫਵਾਹਾਂ ਫੈਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ?
 2. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
 3. ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਸਕੈਂਡਲ ਸੁਣਨੇ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ?
 4. ਕੀ ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਤੱਥਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਹੀ ਕਿਸੇ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
 5. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਲਈ ਹੌਲਾਸੇਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਅਫਵਾਹਾਂ ਸੁਣਾਉਣ ?
 6. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਚਰਚਾ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, 'ਏਥੇ, ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਨਹੀਂ ?'
 7. ਕੀ ਮੈਂ ਭੇਦ ਭਰੀਆਂ ਜਾਣਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਗੁਪਤ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ ?
 8. ਕੀ ਮੈਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੋਲੀਆਂ ਅਪਰਾਧਬੋਧ ਤੋਂ ਗੁਸਤ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ?
- ਠੀਕ ਜਵਾਬ ਕੀ ਹਨ, ਇਹ ਟੈਸਟ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਸੋਚੋ : ਕੁਹਾੜੀ ਚੁੱਕ ਕੇ ਆਪਣੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦਾ ਵੱਡਾ ਤੋੜ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਫਰਨੀਚਰ ਵਧੀਆਂ ਨਹੀਂ ਦਿਸਣ ਲੱਗਦਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਦੂਜੇ ਕੋਲੋਂ ਸਬਦਾਂ ਦੀ ਕੁਹਾੜਾ ਜਾਂ ਹੱਥਗੋਲੇ ਚਲਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆਂ ਇਨਸਾਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਜਾਂਦੇ।

ਹਮੇਸ਼ਾ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣੋ ਰਹੋ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ 'ਚ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਪਾਲਣਾ ਸਮਝਨ ਜਾਂ ਸਹਿਵਸ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਵੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ, ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਸੋਚ ਦੀ ਸਕਲਾਤਾ ਸਾਹਿਬ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਂ ਇੱਕ ਟੁਨੀ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ-ਦੋਸ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸੁਣਾਉ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਚਾਚ ਅਤੇ ਬਾਬੂਇਤ ਖਾਤਰ ਅੱਠ ਆਇਆਂ ਨੁਕਸਾਨ ਕਰ ਲਿਆ ਹੋਵੇ। ਇਥੇ ਕੁੱਝ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ :

‘ਮੈਂ ਫੁਟਪਾਥ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਸਤਾ ਸੂਟ ਖਰੀਦ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸੌਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਸੂਟ ਖਰਾਬ ਨਿਕਲਿਆ।’

‘ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਦੀ ਰਿਪੇਅਰਿੰਗ ਹੋਣੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਜਿਹੇ ਕੈਰੋਸ ਨੇ ਲੈ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਆਬੋਰਾਈਜ਼ਡ ਡੀਲਰ ਤੋਂ 25 ਡਾਲਰ ਘੱਟ ਵਿੱਚ ਰਿਪੇਅਰਿੰਗ ਕਰਨ ਲਾਭ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਵਿਚ ਤੋਂ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਈ। ਹੁਣ ਉਹ ਫੈਲੇ ਵਾਲਾ ਇਹ ਮੰਨਣ ਨੂੰ ਹੀ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕਿ ਗਲਤੀ ਉਸਦੀ ਹੈ।’

‘ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਘਟੀਆ ਹੋਟਲ ਵਿੱਚ ਖਾਂਦਾ ਸੀ ਜਗ੍ਹਾ ਸਾਫ਼-ਸੁਥਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਖਾਣਾ ਵੀ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਤੇ ਸਹਿਵਸ-ਉਸਨੂੰ ਸਹੀਦੀ ਕਹਿਣਾ ਹੀ ਮੁਰਬਤਾ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਗੁਆਕ ਬਰਤ ਕਲਾਸ ਆਉਂਦੇ ਸਨ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਦੇਸਤ ਜਬਰਦਸਤੀ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਰੇਸਟੋਰੈਂਟ ਵਿੱਚ ਲੈ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਲੰਚ ਤੇ ਆਰਡਰ ਦਿਤਾ ਅਤੇ ਮੈਂ ਵੀ। ਮੈਨੂੰ ਜੋ ਮਿਲਿਆ ਉਸਤੋਂ ਮੈਂ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ-ਵਧੀਆ ਖਾਣਾ, ਵਧੀਆ ਸਹਿਵਸ, ਵਧੀਆ ਮਹੀਨਾ, ਤੇ ਪੈਸੇ ਵੀ ਬੇਤੇ-ਜਿਹੇ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਲੱਗੇ ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸਬਕ ਸਿੱਖਿਆ।’

ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੋਰ ਵੀ ਪ੍ਰਸੰਗ ਸੁਣਾਏ ਗਏ। ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੇ ‘ਬਰਡਜ਼ ਅਕਾਊਂਟ’ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ ਸੀ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਟੈਕਸ ਦੇ ਲਫ਼ੀਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਫਸ ਗਿਆ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਸਸਤੇ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਚਲਾ ਗਿਆ, ਜਿਸਨੇ ਉਸਨੂੰ ਗਲਤ ਬਿਮਾਰੀ ਦੱਸ ਦਿੱਤੀ। ਕਈ ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਸਤੇ ਚੱਕਰ ਵਿੱਚ - ਘਰ ਦੀ ਸਸਤੀ ਮੁਰੰਮਤ, ਸਸਤੇ ਹੋਟਲ ਅਤੇ ਬਾਕੀ ਸਸਤੇ ਸਮਾਨ ਵਿੱਚ -

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਰੋਣ ਆਈ।

ਮੈਂ ਕਈ ਵਾਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, ‘ਪਰ ਮੈਂ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਸਮਾਨ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?’ ਇਸਦਾ ਮਿੱਥਾ ਜਿਹਾ ਜਵਾਬ ਹੈ, ‘ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਦੂਜਾ ਸਮਾਨ ਕਿਵੇਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ?’ ਲੈਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਮਾਲ ਖਰੀਦਣਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਸਤਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ ਫੇਰ ਸਾਰੀਆਂ ਘਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇਹ ਵਧੀਆਂ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘੱਟ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣ, ਪਰ ਚੰਗੀਆਂ ਹੋਣ। ਤਿੰਨ ਜੋੜੀ ਘਟੀਆ ਝੂਟ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਜੋੜੀ ਵਧੀਆ ਝੂਟ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਧੀਆਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਲੋਕ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋਣ। ਕੁਆਲਿਟੀ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰਖੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਤੇ ਜਿਆਦਾ ਖਰਚ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਬਣਨ ਵਿੱਚ, ਸੈਰੀਡ ਕਲਾਸ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਪੈਸਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੀਏ

1. ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਰੇਤ ਰਹੋ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

2. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਾਹਿਯੋਗੀ ਬਣਾਉ, ਆਪਣਾ ਵਿਰੋਧੀ ਨਹੀਂ। ਦਮਨਕਾਰੀ ਸ਼ਕਤੀਆਂ, ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਲੋਕ, ਤੁਸੀਂ-ਇਸ-ਤਰ੍ਹਾਂ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਸਕਦੇ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਹੋਸਲਾ ਪਸਤ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ।

3. ਛੋਟੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਚੱਕਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਓ। ਟੀਰਖਾਨ ਲੋਕ ਤਾਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੀ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵਧ ਸਕੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਹੋਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਨਾ ਦਿਓ।

4. ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਓ। ਤੁਹਾਡਾ ਭਵਿੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਫੈਕਟੀਆ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦਾ ਖਤਰਾ ਨਾ ਲਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਕਸਰ ਇਹ ਦੋਖਿਆ ਹੋਣਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸਫਲ ਲੋਕ ਹੀ ਫੈਕਟੀਆ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

5. ਕੁਹਾੜੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਚੂਰਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ। ਨਵੇਂ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਆਉ-ਜਾਓ। ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਕ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਖੋਜੋ।

6. ਆਪਣੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰਕ ਜੀਹਰ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖੋ। ਗੋਪ ਸੋਪ ਨਾਲ, ਝੋਲੀ ਬੱਚੇ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ, ਪਰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ।
7. ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਫਸਟ ਕਲਾਸ ਰਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਵੱਲ ਨਾਲ ਕੰਮ ਦੇ ਦਾ ਖਤਰਾ ਨਹੀਂ ਮੁੱਲ ਲੈ ਸਕਦੇ।

□□□

8

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮਿੱਤਰ ਬਣਾਉ

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ? ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਕੋਈ ਔਖਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਔਖਾ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦਰਅਸਲ ਉਸ ਨਾਲੋਂ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਿਆ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਦਿਨ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹੋ।

ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਰਵੱਈਏ (attitudes) ਦੇ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਗਾਣਾ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਆਈ ਲੱਵ ਯੂ ਕਹਿਣ ਦੇ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ' (You Don't Need to Know the Language to Say You're in Love)। ਇਹ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਗਾਣਾ ਬਿੰਗ ਕ੍ਰਾਸਬੀ ਨੇ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਗਾਇਆ ਸੀ। ਇਸ ਆਮ ਜਿਹੇ ਗਾਣੇ ਵਿੱਚ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਸਾਰੀ ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਸਾਰ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਈ ਲਵ ਯੂ ਕਹਿਣ ਦੇ ਲਈ ਭਾਸ਼ਾ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵੀ ਪਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਉਹ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਜਾਂ ਜਾਣਦੀ ਹੈ।

ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਲਈ ਵੀ ਕੋਈ ਬੋਲੀ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਨਫਰਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਜਾਂ 'ਮਹੱਤਵਹੀਣ ਹੋ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਈਰਖਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।' ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸਬਦਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਬੋਰ ਹੋ ਗਿਆ ਹਾਂ' ਜਾਂ 'ਮੈਂ ਭੁੱਖਾਂ ਹਾਂ'। ਲੋਕੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਾਕਾਂ ਨੂੰ ਬਗੈਰ ਆਵਾਜ਼ ਕੀਤੇ ਬੋਲ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਸਾਡੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤੋਂ ਸਮਝ ਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੀਆਂ ਪਰਫਾਈਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਦੋਸਦੀਆਂ ਹਨ ਅਸੀਂ ਕੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ।

ਤੁਸੀਂ ਆਵਿਸ ਦੀ ਕੁਰਸੀ ਤੇ ਬੈਠ ਕੇ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀਆਂ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਉਸਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਲਜਮੈਨ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਪਤੀ ਅਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਬਲਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪ ਕਰਕੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਫਿਲਮਾਂ ਅਤੇ ਟੀ. ਵੀ. ਸੀਰੀਅਲਾਂ ਦੇ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੇ ਐਕਟਰ ਦਰਅਸਲ ਅਦਾਕਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਨਿਭਾਉਂਦੇ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸਮਸੀਅਤ ਨੂੰ ਫੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਹੀ ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਅਭਿਨੈ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਪਾਤਰ ਦੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਬਗੈਰ ਉਹ ਨਕਲੀ ਲੱਗਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਅਦਾਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਜਨ ਨਹੀਂ ਆ ਸਕੇਗੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋਕਪ੍ਰੀਤਤਾ ਘਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

ਸਾਡਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਨਾ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਉਹ ਸੁਣਾਈ ਵੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਸੈਕਟਰੀ ਜਦੋਂ ਫੋਨ ਤੇ ਗੱਲ ਕਰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਕਹਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਗੁਡ ਮਾਰਨਿੰਗ, ਮਿਸਟਰ ਸੁਪਰਮੈਨ ਆਵਿਸ,' ਤਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪੰਜ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਸੈਕਟਰੀ ਇਹ ਜਤਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਫੋਨ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ।'

ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸੈਕਟਰੀ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਬੋਲਦੀ ਹੋਈ ਪ੍ਰਤੀਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਕਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਹੁੰਦਾ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਫੋਨ ਨਹੀਂ ਆਇਆ ਹੁੰਦਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬੋਰ ਹੋ ਗਈ ਹਾਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨ।'

ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ, ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਟੋਨ ਤੋਂ ਅਤੇ ਆਵਾਜ਼ ਦੇ ਉਤਾਰ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵੀ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਮਝ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਹੈ? ਆਦਮੀ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਬੋਲਣ ਵਾਲੀ ਭਾਸ਼ਾ ਦਾ ਜਨਮ ਤਾਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕਾਲਚੱਕਰ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਦੇਖੀਏ, ਤਾਂ ਪੂਰੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਘੜੀ ਦੇ ਮੱਧ ਨਾਲ ਬੰਦੇ ਨੇ ਇਸੇ ਸਵੇਰ ਨੂੰ ਬੋਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਬੋਲਾਂ ਦੇ ਜਨਮ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਕਰੋੜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ

ਇਨਸਾਨ ਕੇਵਲ ਆਵਾਜ਼, ਇਸ਼ਾਰਿਆਂ ਅਤੇ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਆਇਆ ਹੈ।

ਕਰੋੜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਇਨਸਾਨ ਦੂਜੇ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੁਚਨਾਵਾਂ ਦੇ ਆਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਰਿਹਾ। ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ, ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਫੁੱਲਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ ਬਲਕਿ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ, ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਫੁੱਲਾਂ ਤੇ ਆਪਣੀ ਆਵਾਜ਼ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ 'ਤੇ ਅਸੀਂ ਅੱਜ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਬੀਚਿਆ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਂਤਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿੱਧੇ ਸਰੀਰਿਕ ਸਪਰਸ਼ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕੇਵਲ ਆਵਾਜ਼, ਹਾਵ-ਭਾਵ ਤੇ ਸਰੀਰਿਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹੀ ਤਾਂ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਮਾਧਿਅਮ ਨਹੀਂ ਬਣਦੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਵੇਵੀਂ ਇੰਟਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਸਲੀ ਤੇ ਨਕਲੀ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਫਰਕ ਨੂੰ ਛੋਟੀ ਹੀ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ ਇਗੋਰਨ ਐਚ. ਸੈਲ, ਜਿਹੜਾ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਤੇ ਅਮਰੀਕਾ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਮਾਹਿਰ ਹੈ, ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਸੋਚ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਤਾਂ ਉਪਲੱਬਧੀ ਦੇ ਲਈ ਸਹੂਲਤਾਂ ਜਾਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਨਿਵਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਇਹ ਮਨੋਤ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਉਤਪ੍ਰੇਰਕ ਨੂੰ ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਸ਼ਬਦ ਵਿੱਚ ਖਿਆਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਰਵੱਈਆ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਵੱਈਆ ਚੰਗਾ ਹੋਵੇ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਤੇ ਜਦੋਂ ਇਸ ਤੋਂ ਥੱਕੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ।'

ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਫਰਕ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ ਸੋਲਜਮੈਨ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨੂੰ ਪਾਤ ਹੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਬਲਕਿ ਉਸਤੋਂ ਵੀ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਰਵੱਈਏ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਮੁੱਖੀ ਵਿਹਾਇਤਾ ਜਿੰਦਗੀ ਬਿਤਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਠੀਕ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਲਕ ਵਿੱਚ ਜਿੱਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਰਵੱਈਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦੋਸਤ ਬਣਾਓ।

1. ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।
2. ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।
3. ਸੇਵਾਭਾਵ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲੇ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਸੀ, ਮੈਂ ਅਮਰੀਕੀ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਨਾਂ ਲਿਖਾਇਆ। ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਕਲਾਸ ਬੜੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਾਦ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਨੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਥੇ ਮੈਂ ਅਮਰੀਕਨ ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬੜਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖਿਆ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਥੇ ਮੈਂ ਸਫਲ ਜੀਵਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਸਿੱਖਿਆ: *ਡੂਜਿਆਂ ਨਿ ਉਤਸਾਹ ਭਰਨ ਲਈ, ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਭਰੋ।*

ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਕਲਾਸ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਸੀ ਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਲੱਗੇ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਅਧਿਕਤ ਤੇ ਬੜੇ ਗਿਆਨੀ ਸਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੈਕਚਰ ਬਹੁਤ ਥੋੜੇ ਹੋਏ ਆ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਜੀਵੰਤ ਤੇ ਰੋਚਕ ਵਿਸ਼ੇ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਾਉਣ ਤੇ ਬਜਾਏ ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਤੇ ਤਾਰੀਖਾਂ ਗਿਣਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਸਨ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੇਖਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਪਈ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨੇ ਰੋਚਕ ਵਿਸ਼ੇ ਨੂੰ ਇੰਨੇ ਬੁਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਸਨ।

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਬੇਰੀਅਤ ਭਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਤੇ ਕੀ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹਿੰਦੇ ਕਰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਇਹ ਸੋ ਜਾਂਦੇ ਸਨ। ਜਦੋਂ ਮਹਾਂਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਗੜ ਗਿਆ ਤਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਪਹਿਰੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤੈਨਾਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਤਾਂ ਜੋ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਜਾਂ ਸੋਣ ਰੋਕਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਵਿੱਚ ਰੁਕ ਕੇ ਆਪਣੀ ਉਗਲ ਚੁੱਕ ਕੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਕਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਚਿਤਾਵਨੀ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੌਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨੀਆਂ ਬੰਦ ਕਰਕੇ ਮੇਰਾ ਲੈਕਚਰ ਸੁਣੋ।' ਇਸ ਨਾਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਤੇ ਕੋਈ ਖਾਸ ਅਸਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੁੰਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤਾਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਹੋਈ ਜੰਗ ਤੋਂ ਮੁੜੇ ਸਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਟਾਪੂਆਂ ਤੇ ਜੰਗੀ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਇਤਿਹਾਸ ਰਚਿਆ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਥੇ ਬੈਠਾ ਇਹ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਜਿਸ ਵਿਸ਼ੇ ਨੂੰ ਇੰਨੇ ਵਧੀਆ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਇੰਨੇ ਬੁਰੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਪੜ੍ਹਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸਵਾਲ ਅੱਗੇ ਆਇਆ, 'ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੇ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ?'

ਜਵਾਬ ਇਕਦਮ ਮਿਲ ਗਿਆ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਇਸ ਕਰਕੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਆਪਣੇ ਲੈਕਚਰ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਹੀ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਇਤਿਹਾਸ ਪੜ੍ਹਾਉਂਦੇ-ਪੜ੍ਹਾਉਂਦੇ ਬੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕੇ ਸਨ ਤੇ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਵੀ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਸੀ। *ਡੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।*

ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਸੈਂਕੜਿਆਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਅਜਮਾਇਆ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਇਹ ਸੋਚ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ। ਜਿਸ ਜਿਨਸਾਨ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਉਹ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਉਤਸਾਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੇ ਪਿਛੇ ਫੜੀ ਹੀ ਬਹੁਤ ਉਤਸਾਹੀ ਸਰਧਾਲੂ ਇਕੱਤਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਉਤਸਾਹੀ ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਫਿਕਰ ਨਹੀਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੁਝ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਦੀ ਕਮੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਤਸਾਹੀ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਉਤਸਾਹੀਟ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਭਾਰੇ ਕੋਈ ਫਿਕਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ। ਉਤਸਾਹਿਤ ਧਰਮ-ਉਪਦੇਸ਼ਕ ਆਲਸੀ ਭੀੜ ਨੂੰ ਵੇਖਕੇ ਕਦੇ ਦੁਖੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਉਤਸਾਹ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ 1100 % ਵਧੀਆ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਰੈਂਡ-ਕਰਾਸ ਨੂੰ 94.35 ਡਾਲਰ ਦਾ ਦਾਨ ਦਿੱਤਾ। ਇਸ ਸਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਤਕਰੀਬਨ 1,100 ਡਾਲਰ ਦਾਨ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ, ਜਿਹੜੇ ਪਿਛਲੇ ਵਾਗੇ ਦੀ ਰਕਮ ਤੋਂ 1100 % ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨ।

ਜਿਸ ਕੰਪਨੀ ਨੇ 94.35 ਡਾਲਰ ਦਾ ਚੰਦਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਸਥਾ ਹੈ, ਮੇਰਾ ਇਸ ਨਾਲ ਕਦੇ ਸਿੱਧਾ ਸਰੋਕਾਰ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ।' ਇਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਸੱਫਲ ਹੋ ਆਏ ਇਹ ਅਮੀਰ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਦਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਧੰਨਦਾਨ ਨਾਲ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਰਕ ਪੈਣ ਵਾਲਾ ਹੈ, 'ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦਾਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰ ਲੈਣਾ।' ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੇ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਰੈਂਡ-ਕਰਾਸ ਵਿੱਚ ਜਾਮਨ ਹੋਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।

ਇਸ ਸਾਲ ਦਾ ਚੰਦਾ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਜਗਾ ਵੱਖਰੀ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇਕੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਰੈਂਡ ਕਰਾਸ ਮੁਸ਼ੀਬਤ ਵੇਲੇ ਕਿਵੇਂ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਰੈਂਡ ਕਰਾਸ

ਹਰ ਆਦਮੀ ਦੇ ਦਾਨ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਚਲਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੇ ਕਰਾਸ ਨੂੰ ਉੱਠਾ ਹੀ ਦਾਨ ਵਿੱਚ ਦੇਣ, ਜਿੰਨਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੁਸੀਬਤ ਵਿੱਚ ਬਸ ਫੁੱਲਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਦੇਣਗੇ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਦੇਖੋ, ਰੈਂਡ ਕਰਾਸ ਨੇ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਕੀ-ਕੀ ਕੀਤਾ ਹੈ !' ਧਿਆਨ ਦਿਉ, ਉਸਨੇ ਤਰਲਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ/ਭਿਖ ਨਹੀਂ ਮੰਗੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਸੋ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਇੱਕੋ ਡਾਲਰ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।' ਉਸਨੇ ਰੈਂਡ ਕਰਾਸ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸਾਹ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ। ਇਸਨੂੰ ਬਾਅਦ ਉਸਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਆਪਣੇ ਅੰਮਲ ਗਈ।

ਇੱਕ ਪਲ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਲੱਬ ਜਾਂ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਹੜਾ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੋਵੇ। ਸਾਇੰਟ ਇਸਨੂੰ ਸਰਕਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸਾਹ ਦੇਣ ਲੱਗੇ।

ਜਿੰਨਾ ਉਤਸਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਨਤੀਜਾ ਉੱਠਾ ਹੀ ਮਿਲੇਗਾ।

ਉਤਸਾਹ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਇਹ ਕਿੰਨਾ ਵਧੀਆ ਹੈ।'

ਇਥੇ ਤਿੰਨ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਉਤਸਾਹ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ।

1. ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਇਹ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਦੋ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੈ-ਜਿਵੇਂ ਭਾਸ ਦੇ ਪੱਤੇ, ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸ਼ਰੀਰ, ਕੋਈ ਖੇਡ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਇੰਨੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨਾ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ?' 100 ਵਿੱਚੋਂ 99 ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਜਵਾਬ ਹੋਵੇਗਾ 'ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ।'

ਮੈਂ ਇਹ ਪਰਵਾਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਈ ਮਾਲਾਂ ਤੱਕ ਮੈਨੂੰ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਨਿੱਕੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਆਵੇਸ਼-ਟੈਂਸ਼ਨ ਲਗੀ। ਹੀ ਦਿੱਸਿਆ ਕਰਦੀਆਂ ਸਨ। ਪਰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਮੈਰੇ ਇੱਕ ਚਿਤਰਕਾਰ ਟੋਮਰ ਨੇ ਮਾਡਰਨ ਚਿਤਰਕਾਰੀ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੱਤੀ। ਸੋਚਮੁੱਚ ਮੈਂ ਜਿੰਨਾ ਇਸਦੀ ਗਹਿਰਾਈ ਨਿੱਕੀ, ਮੈਂ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਦਿਲਚਸਪ ਹੈ।

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਉਤਸਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼। ਉਤਸਾਹਿਤ ਹੋਣ ਲਈ, ਉਸ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣੇ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸਾਹ ਹੋਵੇ।

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਭੋਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਵੋ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਭੋਰਿਆਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਇਹ ਪਤਾ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਭਲਾਈ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਭੋਰਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਜੋੜਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤਾਨ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਸਰਦੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਹੋ ਰੀਤਿ ਹਨ-ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਭੋਰਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮਿਲ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਭੋਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਸੋਚਮੁੱਚ ਹੀ ਵਧ ਗਈ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਸ ਫੀਲ ਦੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਾਲ ਉਤਸਾਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇਣ ਵੇਲੇ ਮੈਂ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਤੋਂ ਇਉਂ ਹੀ ਪੁੱਛ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ, 'ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਬਣਾਉਣ ਤੇ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ?' ਮੈਂ ਅੱਜ ਤਾਈਂ ਇਸ ਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ। ਵਿਰ ਮੈਂ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਭਾ ਜੈਵਨ-ਸਤਰ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ ਗ੍ਰੀਨਆਈ ਲੋੜਾਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗੇ ਹਨ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਕੋਈ ਵੀ ਔਰਤ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੋਫੇ ਜਾਂ ਆਰੀਕਡ ਦੇ ਦਰਖਤ ਲਾਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਸੇਵਿਅੰਗ ਪੂਰ ਬਣਵਾਂ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਕਰੋਗੇ ਲੋਕ ਪੱਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਵੀ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਦੀ ਲਾਗਤ ਸੇਵਿਅੰਗ ਪੂਰ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ 50 ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਵੀ 600 ਡਾਲਰ ਦਾ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਵੇਚ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਫੈਸੇ ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਖਤਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਸਾਇੰਟ ਬੁਟਿਆਂ ਤੇ ਬੀਜਾਂ ਦੀ ਮੱਕ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਵਾਸਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਕੋਈ ਦੋਸੇ ਪੰਜਾਹ ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਦਾ ਵੱਖਰਾ ਉਤਪੰਨਾ ਨਾ ਕਰੋਗੇ।'

ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਨਾਲ ਇਹ ਇੱਕਤਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਦਸ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਤੱਕ ਜਿਹੜਾ ਸਮੂਹ ਗ੍ਰੀਨਹਾਊਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦਿਖਾ ਰਿਹਾ, ਹੁਣ ਉਹ ਇੰਨੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਗਲੇ ਵਿਸ਼ੇ ਤੇ ਜਾਣਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਉਤਸਾਹ ਵਧਾਣ ਲਈ ਵੀ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ-ਉਹ ਕੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ, ਉਸਦਾ ਪਿਛੋਕੜ, ਉਸਦੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ- ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਤੇ ਉਤਸਾਹ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਵੋਗੇ ਤਾਂ ਪੱਕੇ ਤੌਰ ਤੇ ਸਾਂਝੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦੇ ਵਿਸ਼ੇ ਮਿਲ

ਜਾਣਗੇ। ਹੋਰ ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਵੇਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਖਬਾਰਕਾਰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਇਲਾਖਿਆ ਇਨਸਾਨ ਦਿਖ ਜਾਵੇਗਾ।

ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਵੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਪੁਤੀ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਕੁੱਝ ਦੋਸਤਾਂ ਨੇ ਡੇਟਾਇਟ ਤੋਂ ਵਲੋਰਿਡਾ ਦੇ ਇੱਕ ਫੇਰ ਜਿਹੇ ਕਸਬੇ ਵਿੱਚ ਜਾਕੇ ਰਹਿਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵੇਚ ਦਿਤੇ, ਆਪਣੇ ਬਿਜਲੀ ਸਮੇਟ ਕੇ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਅਲਾਵਿਦਾ ਕਹਿਕੇ ਉਹ ਰਵਾਨਾ ਹੋ ਗਏ।

ਫੇਰ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਮੁੜ ਡੇਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਦਿਖੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਢ ਅਸੂਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਜਲੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ 'ਅਸੀਂ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਕਸਬੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਪਾਏ। ਇਸਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਸਾਡੇ ਸਾਰੇ ਦੋਸਤ ਡੇਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਖੁਸ਼ਨਾ ਹੀ ਪਿਆ।'

ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਈ ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਾਪਸੀ ਦੇ ਅਸਲੀ ਕਾਰਨ ਜਾਣਿਆ। ਕਾਰਨ ਕੇਵਲ ਇੰਨਾ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਸ਼ਹਿਰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਇਆ। ਕੁੱਝ ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਬਸੇਰੇ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਸ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਉਪਰਾਲਾ ਤੋਰ ਤੇ ਮੁਆਇਨਾ ਕੀਤਾ-ਉਥੇ ਦਾ ਇਤਿਹਾਸ, ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਫੈਜਨਾਵਾਂ, ਉਥੇ ਦੇ ਲੋਕ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਰੋਰ ਤੇ ਫਲੋਰਿਡਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਹ ਆਪਣਾ ਦਿਲ ਡੇਟਾਇਟ ਵਿੱਚ ਛੱਡ ਆਏ ਸਨ।

ਮੈਂ ਦਰਜਨਾਂ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਾਂ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਾਂ ਤੇ ਸੋਲਜਸੇਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੂਜੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਤੇ ਤੇਜ਼ਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ। 'ਮੈਂ ਸਿਕਾਗੋ (ਜਾਂ ਸੈਂਟ ਫ੍ਰਾਂਸਿਸਕੋ ਜਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਜਾਂ ਨਿਊਯਾਰਕ ਜਾਂ ਮਿਆਮੀ) ਜਾਣ ਦੀ ਸੋਚ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ' ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰੀ ਬੋਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਨਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਫਿਰਕੇ ਨੂੰ ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਕਰੋ। ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਹਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰੋ। ਨੇ ਨਾਲ ਮਿਲੋ-ਜੁਲੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਹੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਥੇ ਦਾ ਭਾਸ਼ਿੰਦਾ ਸਮਝੋ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ, ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਮਾਹੌਲ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਜਾਵੇਗੇ।

ਅੱਜ ਕਰੋੜਾਂ ਅਮਰੀਕੀ ਸ਼ੇਅਰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਪੈਸਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਪਰ ਕਈ ਕਰੋੜ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਵੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਟਾਕ ਮਾਰੀਕਟ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੇਅਰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਫਿਰਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸ਼ੇਅਰ ਦਾ ਭਾਅ ਉੱਤੇ-ਸੱਲੇ ਕਿਉਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ?

ਜਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਫੁਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਕਿ ਸ਼ੇਅਰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਅਮਰੀਕੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀਆਂ ਦਾ ਦਿਨ-ਹਰ-ਦਿਨ ਦਾ ਰੋਮਾਂਸ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਬਾਰੇ - ਲੋਕ, ਥਾਂ, ਚੀਜ਼ - ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਉ।

ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਉ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਉਤਸ਼ਾਹ ਪੈਦਾ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਫੇਰ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਸ ਅਸੂਲ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਗਾਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਉ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਜਾਗ ਜਾਵੇਗੀ।

2. **ਹਰ ਕੰਮ ਇਸ ਨਾਲ ਕਰੋ :-** ਉਤਸ਼ਾਹ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਤੁਹਾਡੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਦਿਖਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਹਰ ਕੰਮ ਤੋਂ ਪ੍ਰਗਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਓ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉ, ਤਾਂ ਜਰਾ ਕੰਮਕੇ ਮਿਲਾਓ। ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦਿਓ, 'ਮੈਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਮਿਲਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਈ।' 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਮਿਲਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਇਆਂ' ਕਮਿਸ਼ਨ ਚੁਹੇ ਵਾਂਗ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਣ ਤੋਂ ਤਾਂ ਚੰਗਾ ਹੈ ਕਿ ਹੱਥ ਹੀ ਨਾ ਮਿਲਾਇਆ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਬੰਦਾ ਜਿੰਦਾ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਮੁਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਹੀ ਤੇ ਮੁਰਦਿਆਂ ਵਾਂਗ ਹੱਥ ਮਿਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।' ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਸਫਲ ਅਦਾਮੀ ਚੁਹੇ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੱਥ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਹੀ ਕਰਦੇ ਰਹਿ ਜਾਵੋਗੇ ਤੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਲੋਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਦੇਖ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪਾਵੋਗੇ।

ਇਸ ਤੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਤੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ। ਕੋਈ ਵੀ ਨਕਲੀ, ਚਿਪਕੀ ਹੋਈ, ਰਬੜ ਵਰਗੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਜਦੋਂ ਮੁਸਕਰਾਓ, ਤਾਂ ਦਿਖਦਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਥੋੜੇ ਜਿਹੇ ਦੰਦ ਦਿਖਾਓ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਦਿਲਖਿਬਰਵੇਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਪਰ ਉਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਲੋਕੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੰਦ ਨਹੀਂ ਦੇਖਦੇ। ਉਹ ਕਰਮਜੋਸ਼ੀ ਤੋਂ ਭਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹੀ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਸੇ ਨੂੰ ਹੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਤੋਂ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਦਿਓ। ਕੂਟੀਨ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਦਾ ਅਰਥ ਤਾਂ 'ਭੀਲਪ, ਭੀਲਪ' ਕਹਿਣ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਸ਼ੀਨੀ ਅੰਦਾਜ਼ ਹੈ। ਇਹ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਮੁਹਾਵਰਾ ਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਸਿਰੇ ਨਹੀਂ ਚੜ੍ਹਦਾ। ਇਸਤੋਂ ਕੋਈ ਨਤੀਜਾ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਆਪਣੇ 'ਧੰਨਵਾਦ' ਨੂੰ

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹੇ ਤਾਂ ਜੁ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਇਹ ਸੁਣੇ, 'ਬਹੁਤ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ।'

ਦਿਲ ਤੋਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੇ। ਡਾ. ਜੇਮਸ ਐਫ. ਬੇਂਡਰ, ਜਿਹੜੇ ਇੱਕ ਮੰਨੀ ਪਰਮਾਣੀ ਹਸਤੀ ਹਨ, ਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਹਾਊ ਟੂ ਟਾਕ ਵੇਲ (ਨਿਊਯਾਰਕ, ਮੈਕਗ੍ਰਾ-ਹਿੱਲ ਬੁੱਕ ਕੰਪਨੀ 1949) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ, 'ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ 'ਗੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ' ਸੰਚਮਚ ਗੁੱਡ ਹੈ?' ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ 'ਵਾਪਾਈ' ਸੰਚਮਚ ਉਤਸਾਹ ਨਾਲ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹੋ, 'ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ?' ਤਾਂ ਕੀ ਸੰਚਮਚ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਰੰਗਾਂ ਨਾਲ ਭਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨ ਲੱਗਦੇ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਤਾ ਦੇਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।'

ਲੋਕ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਪਿਛੇ-ਪਿਛੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀਆਂ ਕਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਯਕੀਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਦਿਲ ਤੋਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਝੰਡਾ ਭਰੋ। ਚਾਹੇ ਤੁਸੀਂ ਗਾਰਡਨ ਕਲੱਬ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਰਹੇ ਹੋ, ਗ੍ਰਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ-ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਜੋਸ਼ ਝਲਕਣ ਦਿਓ। ਉਤਸਾਹ ਨਾਲ ਇਹ ਗਿਆ ਉਪਦੇਸ਼ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ, ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਯਾਦ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਤਸਾਹ ਤੋਂ ਬਣੇ ਦਿੱਤਾ ਉਪਦੇਸ਼ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤਾ ਵੀ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦਾ।

ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿਲ ਨਾਲ ਬੋਲਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਵੀ ਜੋਸ਼ ਭਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਹੁਣੇ ਅਜਮਾਕੇ ਦੇਖੋ। ਜੇਰ ਨਾਲ ਅਤੇ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਕਹੋ: 'ਅੱਜ ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹਾਂ।' ਇਹ ਵਾਰ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੀਆ ਮਹਿਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਜਾਨ ਫੂਕੋ।

ਦਿਲ ਨਾਲ ਬੋਲੋ, ਦਿਲ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ, ਆਪਣੀ ਹਰ ਗੱਲ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗਣ ਦਿਓ, 'ਇਸ ਬੰਦੇ ਵਿੱਚ ਜੋਸ਼ ਹੈ, ਹੌਸਲਾ ਹੈ।' 'ਉਹ ਸੰਚਮਚ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।' 'ਉਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ।'

3. **ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣਾ:** - ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕਿੰਨੀ ਹੀ ਵਾਰੀ ਕਿਸੇ ਫੌਜ ਨੇ ਅਚਨਚੇਤ ਆਕੇ ਕਿਹਾ ਹੋਵੇਗਾ, 'ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।' ਇਕਦਮ ਹਰ ਹਰ ਇੱਕ ਦਾ ਧਿਆਨ ਉਸ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਚਲਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਓਹ ਖਬਰ ਨਾਲ ਕੇਵਲ ਧਿਆਨ ਹੀ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਸਗੋਂ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਲੋਕ ਵੀ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਉਤਸਾਹ ਵੀ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦਾ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਹਾਜਮਾ ਵੀ ਠੀਕ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਅੱਜ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਜਿਆਦਾ ਹੋ ਗਏ ਹਨ ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਹਿਕਾਵੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਆਉ। ਅੱਜ ਤੱਕ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਕੇ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਕੋਈ ਦੇਸਤ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ, ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ ਪੈਸਾ ਨਹੀਂ ਡਗਾਇਆ, ਨਾ ਹੀ ਕਿਸੇ ਨੇ ਕੋਈ ਉਪਲੱਬਧੀ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੱਜ ਵਾਪਰੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਸੁਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰੋਚਕ, ਚੰਗੇ ਅਨੁਭਵ ਸੁਣਾਓ ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੁਆਈ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਫ਼ਨਾ ਦਿਓ। ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਓ। ਬੁਰੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਪਰਿਵਾਰ ਬੇਕਾਰ ਹੀ ਚਿੰਤਤ ਤੇ ਨਰਵਸ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਹਰ ਦਿਨ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੂਰਜ ਦੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਲੈ ਕੇ ਜਾਓ, ਰਾਤ ਦਾ ਹਨੇਰਾ ਨਹੀਂ।

ਕਦੇ ਤੁਸੀਂ ਦੀਖਿਆ ਕਿ ਬੱਚੇ ਮੇਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨੀ ਘੱਟ ਸਿਕਾਇਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗਰਮ ਮੇਸਮ ਤੋਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਕੋਈ ਖਾਸ ਤਕਲੀਫ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਕਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਸ ਤੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਦੱਸ ਦਿੰਦੇ। ਚਾਹੇ ਮੇਸਮ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਸੀਂ ਮੇਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚੰਗਾ ਬੋਲਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ। ਮੇਸਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਮੂਡ ਖਰਾਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਮੂਡ ਵੀ ਖਰਾਬ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਓ। 'ਮੈਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਕਹਿਣ ਵਾਲੇ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ। ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਕਹੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਚਮਚ ਹੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗਣ ਲੱਗੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੇਕਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੱਸੋ, 'ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਬੁਰਾ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਹੈ' ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਚਮਚ ਹੀ ਬੁਰਾ ਲੱਗੇਗਾ। ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਸਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਉਤਸਾਹੀ ਬੰਦਿਆਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਿਕਾਇਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਐਧ-ਮੋਏ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਰਹਿਣਾ ਕੋਈ ਵੀ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਸੁਣਾਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਤਸਾਹ ਵਧਾਉਂਦੇ ਰਹੋ, ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕੰਮਾਂ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਸੁਣੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇਸ਼ੋਰੀ ਦਿਓ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਿੱਠ ਠੋਕੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਸ ਬੰਧਾਉ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ

ਸਮਰੱਥਾ ਤੇ ਵੀ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋਣਗੇ। ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

ਹਰ ਦਿਨ ਸਹੀ ਰਾਹ ਤੇ ਚਲਣ ਲਈ ਇਹ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਜਾਂਚ ਪੌਛੇ ਤੌਰ ਤੇ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਤੋਂ ਵਿਦਾ ਲਵੋ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਕੀ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕੋ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਮੂਡ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋਇਆ ਹੈ?' ਇਹ ਜੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਸੱਚਮੁਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ, ਆਪਣੇ ਸਾਹਿਯੋਗੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ, ਇਥੇ ਤੱਕ ਕਿ ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਸੋਲਜਮੈਨ ਮਿੱਤਰ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਨੂੰ ਬੁਝਕਾਸਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਕੋਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੇਮ ਨਾਲ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਸੁਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਉਦਾਹਰਣ : 'ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਦੇਸਤ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਉਸੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਮਸਤੇ ਕਹਿਲਵਾਇਆ।' 'ਪਿਛਲੀ ਵਾਰੀ ਮੈਂ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਸੀ, ਉਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤਾਈਂ ਬਹੁਤ ਵੱਡੇ ਬਦਲਾਅ ਹੋ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ 3,50,000 ਥੀਓਆਂ ਦੇ ਜਨਮ ਹੋਇਆ ਤੇ ਜਿਆਦਾ ਬੱਚੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਜਿਵੇਂ ਬਿਜਨਸ।'।

ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਬੈਂਕ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਬਹੁਤ ਰਿਜ਼ਰਵ ਕਿਸਮ ਦੇ ਭਾਵਹੀਣ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਇੱਕ ਬੈਂਕ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫੋਨ ਤੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਉਸਦਾ ਮਨਪਸੰਦ ਢੰਗ ਹੈ, 'ਕੁੱਝ ਮਾਫ਼ ਨਿੱਕੇ'। ਦੁਨੀਆਂ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਹੈ। ਕੇ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?' ਕਈ ਲੋਕ ਕਹਿਣਗੇ ਬੈਂਕਰ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਕਿਹਾ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਹ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਬੈਂਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਟੱਕ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਹੈ ਮਿਲਸ ਲੇਨ, ਜਿਹੜੇ ਸਿਟੀਜਨਸ ਐਂਡ ਸਵਰਨ ਬੈਂਕ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਹਨ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਬੈਂਕ ਪੂਰੇ ਦੇਖਣ-ਪੂਰਬ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬੈਂਕ ਹੈ।

ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਂਦੇ ਵੱਡੇ

ਇੱਕ ਬੁਲ ਨਿਰਮਾਤਾ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਆਪਣੀ ਟੇਬਲ ਤੇ ਇਹ ਸੂਤਰ-ਵਰ ਲਾਇਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੁਲਾਕਾਤੀ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲਿਖਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - 'ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਜਾਂ ਤਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ ਜਾਂ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕਰੋ।' ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕੀਤੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇੰਨਾ ਵਧੀਆ

ਲਿਖਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਲੋਕੀਂ ਜਿਆਦਾ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਉਹ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੇਰੀ ਵੱਲੋਂ ਦੇਖਣ ਨਾਲ ਤਾਂ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।' ਉਸਨੇ ਤਖ਼ਤੀ ਨੂੰ ਪਲਟਾਇਆ ਤੇ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਵੱਲ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕੁੱਝ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ, 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਾਂ ਤਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ, ਜਾਂ ਫਿਰ ਚੁੱਪ ਹੀ ਰਹੋ।' ਚੰਗੀਆਂ ਖਬਰਾਂ ਫੈਲਾਉਣ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧੀਆ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਥ ਹੈ : ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ-ਚਾਹੇ ਉਹ ਇੰਡੀਆ ਵਿੱਚ ਗੱਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਇੰਡੀਆਨਾਪੋਲਿਸ ਵਿੱਚ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਮੁਰਖ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ, ਜਾਂ ਉਹ ਸੀਡੀਆ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਜੰਗਲੀ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਬੱਚਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਬੁੱਢਾ - ਇਹ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇ।

ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਹਾਂ ਜੀ, ਹਰ ਇੱਕ ਵਿੱਚ - ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਈ, ਤੁਸੀਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਤਨੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ- ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਇੱਛਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹੈ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੀ, ਸਭ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੀ ਗੈਰ-ਸਰੀਰਿਕ ਭੁੱਖ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਸਫਲ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗਸ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਇੱਜ਼ਤ, ਸਨਮਾਨ, ਆਦਰ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਲਈ ਤਾਂ ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੁਭਾਉਣ ਲਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਲਿਖੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, 'ਸਮਾਰਟ ਯੁਵਾ ਔਰਤਾਂ ਲਈ', 'ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਖਾਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗਸ ਕਰਦੇ ਹਨ', 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮਾਲ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ', 'ਹਰ ਇੱਕ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਦੇ ਕਾਬਿਲ ਬਣੋ', 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਜਿਹੜੀਆਂ ਦੂਜੀਆਂ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਰਿਝਾਉਣਾ ਅਤੇ ਪੁਰਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰਿਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹਨ, 'ਇਸ ਸਮਾਨ ਨੂੰ ਖਰੀਦੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਕਰ ਲਵੋ।'।

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਲਾਲਸਾ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਨ ਦੀ ਭੁੱਖ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਆਕੇ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਐਜੇਂਟ ਹੈ। ਪਰ, (ਅਤੇ

ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਵਾਕ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ 'ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਵੀ ਖਰਬ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਇਸ ਰਵੱਈਏ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹੁਣ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਨਜਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਧਰਮ, ਸਾਡੇ ਕਾਨੂੰਨ, ਸਾਡਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੰਨਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਦੀ ਹੋਂਦ ਦਾ ਅਧਾਰ ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਹੈ।

ਮੈਨ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ ਵਿੱਚ ਉੱਡ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੇਲੇ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਜਬੂਰਨ ਉਤਰਨਾ ਪੈ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਇਸ ਐਲਾਨ ਦੀ ਖਬਰ ਮਿਲੇਗੀ, ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਅਰੰਭ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਕੋਈ ਇਹ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛੇਗਾ, 'ਕੀ ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?' ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਸਿਵਾਇ ਇਸ ਦੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਨਸਾਨ ਹੋ, ਇਹ ਵੀ ਹੈਲੀਕਾਪਟਰ, ਹਵਾ ਜਹਾਜ ਤੇ ਖੋਜੀ ਦਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਣਗੇ। ਉਹ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਭਾਲ ਅਤੇ ਇਸ ਮੁਹਿੰਮ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਡਾਲਰ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦੇ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਹੁਣ ਖੋਜ ਕਰਨ ਨਾ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਨਿੱਕਾ ਬੱਚਾ ਜੰਗਲ ਵਿੱਚ ਗੁਆਚ ਜਾਂ ਖੂਹ ਵਿੱਚ ਡਿੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਨਿੱਜੀ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ ਫਸ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਇਸ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਛਦਾ ਕਿ ਕੀ ਕਿਸੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਥੋੜ੍ਹੇ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਦੀ ਹਰ ਸੰਭਵ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਮਿਹਨਤ ਇਸ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਬੱਚਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਕੋਈ ਅਤਿਕਥਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਸਾਰੇ ਜੀਵਿਤ ਪ੍ਰਾਣੀ ਅੰਦਰ ਕੋਈ ਇੱਕ ਕਰੋੜ ਜੀਵਾਂ 'ਚੋਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਣੀ ਇਨਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੀਵ ਵਿਗਿਆਨ ਮੁਤਾਬਕ ਇਨਸਾਨ ਇੱਕ ਵਿਰਲਾ ਪ੍ਰਾਣੀ ਹੈ। ਰੱਬੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਹੈ।

ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਇਸਦੇ ਵਿਉਂਤਗਿਰਕ ਪੱਖ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ। ਜਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਚਰਚਾ ਤੋਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਆਮ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵੱਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਭੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮਨੁੱਖ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਨਜਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, 'ਤੁਸੀਂ ਭੁੱਲ

ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਅਰਥ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੋਈ ਮਹੱਤਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਵੀ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। 'ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਦੱਸਦੇ ਵੇਲੇ ਦੱਸਦੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ।' ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, 'ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਜਦੋਂ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਇਨਸਾਨ, ਚਾਹੇ ਹਰ ਸ਼ਕਤੀ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ, ਇਹ ਬੰਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਇਥੇ ਹੀ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਭੁੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਇਨਸਾਨ, ਚਾਹੇ ਉਸਦਾ ਸਟੇਟਸ ਜਾਂ ਉਸਦੀ ਆਮਦਨੀ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਪਹਿਲਾ ਕਾਰਨ ਇਹ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਡੇਟਾਬੇਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਵੇਰ ਇੱਕ ਬੱਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਉਸ ਬੱਸ ਦਾ ਡਰਾਈਵਰ ਇੱਕ ਸਨਕੀ ਬੁੱਢਾ ਸੀ। ਦਰਜਨਾਂ-ਜ਼ਾਇਦ ਸੈਂਕੜੇ-ਵਾਰ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਸ ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਗੱਡੀ ਚਲਾ ਦਿੱਤੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਵਾਰੀ ਡੇਰੀ ਹੋਈ, ਹੱਥ ਹਿਲਾਉਂਦੀ ਹੋਈ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਤੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੋਂ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਸੈਕਿੰਡ ਦੀ ਟੁੱਕੀ ਤੇ ਹੀ ਸੀ। ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਡਰਾਈਵਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਪੁੱਤੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਨਮਾਨ ਦਿਖਾਉਂਦਾ, ਤੇ ਡਰਾਈਵਰ ਨੇ ਉਸ ਸਵਾਰੀ ਦਾ ਕਈ ਵਾਰੀ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ। ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਡਰਾਈਵਰ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਆਉਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਤੱਕ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਕਰਦਾ ਸੀ? ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਡਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵ ਦਿੰਦਾ ਸੀ। ਹਰ ਸਵੇਰ ਉਹ ਡਰਾਈਵਰ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦਾ, ਬੜੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ 'ਗੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ, ਸਰ' ਕਹਿੰਦਾ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਡਰਾਈਵਰ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠ ਜਾਂਦਾ ਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਵਾਕ ਕਹਿੰਦਾ, 'ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਬੜੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਦਾ ਹੈ।' ਇੰਨੇ ਵੀਹ ਵਿੱਚ ਗੱਡੀ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਹਿੰਮਤ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। 'ਤੁਹਾਡੀ ਬੱਸ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਤਾਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਮਿਲਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।' ਇਹ ਯਾਤਰੀ ਡਰਾਈਵਰ ਨੂੰ ਇੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ 180 ਯਾਤਰੀਆਂ ਦੇ ਜੇਟ ਏਅਰਲਾਈਨਰ ਨੂੰ ਉਡਾ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਉਹ ਡਰਾਈਵਰ ਵੀ ਇਸ ਯਾਤਰੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿਉਂਤਕਾਰ ਕਰਦਾ ਸੀ।

'ਛੋਟੇ' ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੱਡੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹੱਤਵ ਦੇਣ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਐਸ. ਆਰੀਕਾ 'ਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਆਇਸਾ ਅੰਦਰ, ਸੈਕਟਰੀ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਸਮਾਨ

ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਸਮਾਨ ਵਿਕਣ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸੇਲਜਮੈਨ ਦਾ ਸੈਕਟਰੀ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਉਂਤਰ ਕਿਵੇਂ ਦਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦ ਨੂੰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਵੇਗਾ ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਉਂਗੇ ਤਾਂ ਗੁਪਤਤਾ ਤੁਹਾਡੇ
 ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਨ ਖਰੀਦਣਗੇ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾ
 ਸਹਿਯੋਗੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਫਾਸ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਹਾਇ
 ਕਰੇਗਾ।

‘ਵੱਡੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿਆਦਾ ਵੱਡੇ ਹੋਣ ਦਾ ਮਹੱਤਵ ਦੇਣਾ ਵੀ ਟਾਇਦੇ ਦਾ ਸੋਚਾ ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਵਾਲਾ ਇਨਸਾਨ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਚੁੱਕਿ ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਰਵਸ਼੍ਰੇਸ਼ਟ ਖੁਦਰਸ਼ਨ ਕਰਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਇੱਕ ਲਿਫਟ ਆਪਰੇਟਰ ਜਿਹੜੀ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤਕ ਮੈਨੂੰ 'ਹੇਠਾਂ-ਉੱਪਰ' ਜਾਂਦੀ ਰਹੀ, ਬਹੁਤ ਹੀ ਆਮ ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਜਿਹੀ ਔਰਤ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਉਮਰ ਪੰਜਾਹ ਕਰੀਬ ਹੋਵੇਗੀ, ਉਹ ਮੇਰਾ ਵੀ ਅਕਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਬਿਝੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚਲਾਸਪੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਲੈਂਦੀ। ਇਹ ਸਪਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਖਣ ਦੀ ਉਸਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਜ਼ਰਾ ਵੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਸੀ ਹੋਈ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰੋੜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ ਜਿਹੜੇ ਕਦੇ ਵਾਰ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਜਿੰਦਗੀ ਜਿਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਕੁੱਝ ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਸਵੇਰ ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਨੇਮ ਨਾਲ 'ਉੱਤ-ਹੇਂਗ' ਸਦ
ਅਕੁੰਟ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋ ਗਿਆ, ਮੈਂ ਚੋਖਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਵਾਲ ਨੂੰ
ਸਟਾਇਲ ਵਿੱਚ ਸੈਂਟ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਜਾਹਿਰ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਕੋਈ ਬਿਥੁਟੀ ਖਾਤਲ
ਕੌਮ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਹ ਤਾਂ ਘਰੇਲੂ ਕੌਮ ਇੱਕ ਚਿਹਾ ਸੀ। ਪਰ ਉਸਦੇ ਵਾਲ ਕਟੇ ਹੋਏ ਤੇ ਪੱਥਾ
ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇੱਕ ਰਹੇ ਸਨ।

ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਮਿਸ ਐਸ., (ਪਿਆਨ ਵਿੱਚ) ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਨਾਂ ਜਾਣ ਨਾ

ਸੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਲਾਂ ਦੀ ਕਟਿੰਗ ਬੜੀ ਚੰਗੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਹੁਣ ਇਹ ਸੰਜਮੂਖ ਮੋਹਣੇ ਲਗ ਰਹੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਰਮਾ ਗਈ, ‘ਬੈਂਕ ਯੂ, ਸਰ,’ ਤੇ ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਨਾ ‘ਉਹ’ ਵਿਚ ਇਸ ਕਦਰ ਪੈ ਗਈ ਕਿ ਅਗਲੀ ਮੰਜ਼ਿਲ ਤੇ ਲਿਫਟ ਚੌਕਣਾ ਉਸਨੂੰ ਤਕਰੀਬਨ ਦਿਲਾਸਾ ਦੇਵੇ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਸਲਾਘਾ ਚੰਗੀ ਲੱਗੀ।

ਅਫਲੀ ਸਵੇਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲਿਫਟ ਵਿੱਚ ਵੜਿਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ, 'ਗੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ, ਮੈਂ ਜਵਾਬਜ਼।' ਮੈਂ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਲਿਫਟ ਆਪਰੇਟਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਾ ਨਾਂ ਨੌਵੇਂ ਹੋਇਆ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸੁਣਿਆ ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਉਸ ਆਵੇਸ ਵਿੱਚ ਬਿਹਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸ ਮੰਤਰ ਨੇ ਮੇਰੇ ਫਿਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਨਹੀਂ ਬੁਲਾਇਆ। ਮੈਂ ਆਪਰੇਟਰ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਦਿਲਾਇਆ। ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਸੱਚੀ ਪਰਸ਼ੰਸਾ ਕੀਤੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਨਾਮ ਨਾਲ ਪੁਕਾਰਿਆ ਸੀ।

ਮੇਂ ਉਸ ਨੂੰ ਮਹਾਂਵਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਵਾਇਆ ਤੇ ਉਹ ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਮਹਾਂਵਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਕੇ ਇਸ ਅਹਿਸਾਸ ਨੂੰ ਲਾਹ ਰਹੀ ਸੀ।

ਅਸੀਂ ਅਪਾਏ-ਅਪਾ ਨੂੰ ਧੌਖੇ ਵਿੱਚ ਨਾ ਰੱਖੀਏ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸ੍ਰੀ-ਮਾਣ ਦਾ ਭਾਵ ਗੰਭੀਰਾਈ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਐਸਤ ਜਿੰਦਗੀ ਜਿਉਂਦੇ ਰਹਿਣਗੇ। ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਅਭਾਮਾ ਕੇ ਦੇਖੋ। ਕਿਵੇਂ, ਇਥੇ ਦਸਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ :

ਸਲਾਘਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉਂ :- ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦਾ ਅਸੂਲ ਬਣਾ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੀਤੇ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਰੂਟੀਨ ਕੰਮ ਮੰਨ ਰਹੇ ਹੋ। ਗਰਾਮਜੋਸ਼ੀ, ਸੱਚੀ ਅਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਪਰਸੰਸਾ ਕਰੋ। ਅਸਕਰਾਹਟ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੇਖਕੇ ਖੁਸ਼ ਹੋਏ ਹੋ।

ਹੇਠਾਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਿਤ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕਿੰਨਾ ਨਿਰਭਰ
ਹੋ। ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਬੋਲਿਆ ਗਿਆ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਾਕ, 'ਜਿਮ, ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ
ਤੁਹਾਡੇ ਬਿਨਾਂ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਚਲ ਸਕੇਗਾ' ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਾ
ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਤੇ ਵਧੀਆ ਕੰਮ

ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸੱਚੀ, ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ ਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਸੱਚੀ ਸਲਾਹ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਲੋਕ ਪ੍ਰਸੰਸਾ ਸੁਣਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਚਾਹੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਮਰ ਦੇ ਹੋਣ ਭਾਵੇਂ 2 ਜਾਂ 3 ਸਾਲਾਂ ਦੇ, 9 ਜਾਂ 90 ਸਾਲਾਂ ਦੇ, ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਤਾਰੀਫ਼ ਦਾ ਭੁੱਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣ ਦਿਵਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਿਹਾ ਨਾ ਲੱਗਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੇਵਲ ਵੱਡੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ ਦੀ ਹੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦੇ ਨਿੱਕੀਆਂ-ਨਿੱਕੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਵੀ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਦੇ ਤੌਹਫੇ ਦਿਓ : ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰੂਪ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਿਹਨਤ। ਉਪਲੱਬਧੀ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚਿੰਨੀ ਲਿਖਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਫੇਨ ਕੇ ਮਿਲਣ ਜਾਓ।

ਇਹ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਜਾਂ ਇਮਾਨੀ ਉਰਜਾ ਬਚਾਏ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿ ਲੋਕ 'ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ, ਕਿਹੜੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ, ਜਾਂ ਕਿਹੜੇ 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ' ਹਨ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਤਕਰਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਹਰ ਆਦਮੀ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸਵੀਪਰ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕੋਲ ਦਾ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਲ ਘੱਟੋ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਦੀ ਆਸ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ।

2. ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਲੈਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਵੋ :- ਹਰ ਸਾਲ ਸਿਆਣੇ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸਿਆਣਾ ਬੀਫਰੇਸ, ਪੈਂਸਿਲ, ਬਾਈਬਲ, ਅਤੇ ਸੈਂਕੜੇ ਦੂਜੇ ਸਮਾਨ ਵੇਚ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਮਾਨ ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨਾਂ ਲਿਖ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਾਂ ਦਾ ਸੰਬੰਧਨ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੰਨ ਕਿ ਸਹਿਦ ਘੋਲ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਖਾਸ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਖਿਆਲ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਾਂ ਦਾ ਉਚਾਰਨ ਠੀਕ ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਪੈਲਿੰਗ ਵਿੱਚ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗਲਤ ਉਚਾਰਨ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਗਲਤ ਸਪੈਲਿੰਗ ਲਿਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਆਦਮੀ ਸਮਝ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦਾ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਇੱਕ ਹੋਰ ਗੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ, ਹੋਵੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਭਲੀਭਾਂਤ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ, ਤਾਂ ਨਾਂ ਦੇ ਪਹਿਲਾਂ ਠੀਕ ਸੰਬੰਧਨ-ਮਿਸ਼, ਮਿਲ, ਜਾਂ ਮਿਸਿਜ ਲਾਉਣਾ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਅਫਿਸ, ਅਫਿਸ ਦਾ ਚਮੜਾਸੀ ਜੇਨਸ ਦੇ ਛਾ

ਮਿਸਟਰ ਜੇਨਸ ਕਿਹਾ ਜਾਣਾ ਜਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਜੂਨੀਅਰ ਵਰਕਰਾਂ ਲਈ ਵੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਹ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ, ਹਰ ਥਾਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਠੀਕ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਟਾਈਟਲਾਂ ਤੋਂ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਝਣ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ।

1. ਵੀਡੀਓ ਨੂੰ ਭਾਣਣ ਦੀ ਥਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ :- ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਮਹਿਮਾਨ ਵਜੋਂ ਗਿਆ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਡਿਨਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਦੋ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਨੂੰ ਇਨਾਮ ਦੇਣ ਦੀ ਘੋਸ਼ਣਾ ਕੀਤੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਪੁਰਸ਼ ਸੀ ਤੇ ਦੂਜੀ ਔਰਤ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋਵੇਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੇ ਉਸ ਸਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਫਿਰ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ 15 ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੇ ਇਹ ਕੰਮ ਇੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ।

ਪਹਿਲਾ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ (ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਡਿੱਠ ਮਹਿਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਨੇਜਰ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸੇ ਲਈ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਲਈ ਅਧਿਕਾਰਤ ਤੌਰ ਤੇ ਹੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਸੀ) ਉੱਠਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ।

ਉਸਨੇ ਇਹ ਜਤਾਇਆ ਜਿਵੇਂ ਉਸਦੇ ਯਤਨਾਂ ਤੋਂ ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਉਸਦੇ ਯਤਨਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਉਸ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਇੰਨੀ ਵਧੀ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਕਰ ਆ ਰਹੇ ਸਨ, 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲਿਆ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਹ ਕੀਤਾ, ਮੈਂ ਉਹ ਕੀਤਾ,' 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਇਆ ਤਾਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਗਤਬਤ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਠੀਕ-ਠਾਕ ਕਰ ਦਿੱਤਾ,' 'ਇਹ ਸੋਖਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਤੇ ਨਿਸਚਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਚਾਹੇ ਜੇ ਵੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਮੈਂ ਸਫਲ ਹੋ ਕੇ ਦਿਖਾਵਾਂਗਾ।'

ਉਸਦੇ ਬੋਲਣ ਸਮੇਂ ਉਸਦੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰਿਆਂ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਸਾਫ਼ ਝਲਕ ਰਹੀ ਸੀ। ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਆਪ ਹੀ ਲਈ ਜਾ ਰਿਹਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਰੀਕਾਰਡ ਸੇਲ ਵਿੱਚ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੀ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਘੋਰਦਾਨ ਸੀ, ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਮੈਨੇਜਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਦੇਖ ਰਿਹਾ।

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਦੂਜੀ ਡਿਸਟ੍ਰਿਕਟ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਹੀ। ਪਰ ਇਸ ਔਰਤ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰੀ ਸੀ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨੂੰ ਜਿਹੜੀ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੀ ਹੈ, ਉਹ ਉਸਦੀ ਟੀਮ ਦੇ ਜੀ-ਜਾਨ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਗਈ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਅਸਲੀ ਹੱਕਦਾਰ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ

ਬਾਅਦ ਉਸ ਮੌਜਬ ਨੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਸੇਲਮੈਨ ਨੂੰ ਖੜੇ ਹੋਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਇੱਕ ਦੋ ਯਤਨ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦੇ ਸਕੇ, ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰ ਸਕੇ।

ਦੇਨਾ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਫਰਕ ਸੀ। ਪਹਿਲੇ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੈਜੀਡੈਂਟ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਬੇਹੱਦ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਸਾਰੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਹੱਥ ਪਕੜ ਲਿਆ। ਉਸ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ, ਉਸਦੇ ਆਪਣੇ ਹੀ ਲੋਕ ਉਸ ਤੋਂ ਚਿੜ ਗਏ। ਉਸਦੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਨੇ ਮੈਨੇਜਲ ਪਾਟ ਗਿਆ। ਦੂਜੀ ਮੈਨੇਜਰ ਨੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿੱਤਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੈਨੇਜਲ ਵਧ ਗਿਆ ਤੇ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲੱਗੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਏ। ਇਹ ਮੈਨੇਜਰ ਜਾਣਦੀ ਸੀ ਕਿ ਜਿਆਦਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਦੀ ਤੁਰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦਾ ਵੀ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣਦੀ ਸੀ ਕਿ ਸੇਲਜਮੈਨਾਂ ਦੀ ਇਸ ਤੁਰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨਗੇ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਸਲਾਘਾ ਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸੀਨੀਅਰ ਤੋਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਸਲਾਹ ਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਤੱਕ ਉਸ ਸਲਾਘਾ ਨੂੰ ਪੁੱਜਦਾ ਕਰ ਦਿਓ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਲਾਘਾ ਵੰਡਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਇਹ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੁੱਲਵਾਨ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਇਥੇ ਇੱਕ ਰੋਜਾਨਾ ਦਾ ਅੰਤਿਮ ਅੰਸ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਜਿਲਦ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇਹ ਪੁੱਛੋ, 'ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਖ਼ਤਰੀ ਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਸੁੱਖੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅੱਜ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?'

ਇਹ ਬੜਾ ਸੋਭਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਅਭੰਤਰ ਕਰਨ ਦਾ ਨੁਸਖਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸ਼ਾਮ, ਮੈਂ ਸੋਲਜ਼ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਚਰਚਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, 'ਸ਼ਾਨ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਬਣਨ ਲਈ ਸਹੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ।' ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਹਾਜ਼ਿਰ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ (ਜਿਹੜੇ ਸਾਰੇ ਵਿਆਹੁ ਹੋਏ ਸਨ), 'ਅੱਛ ਵਾਰ, ਕਿਸਾਮਸ ਨੂੰ, ਆਪਣੀ ਸਾਲੀਗੰਗਾ ਨੂੰ, ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਦੇ ਜਨਮ ਦਿਨ ਨੂੰ ਛੱਡੋ ਤੁਸੀਂ ਕਦੋਂ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਖਾਸ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੰਦਾ ਸੀ ?'

ਮੈਂ ਵੀ ਜਵਾਬਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਕੇ ਹੈਰਾਨ ਰਹਿ ਗਿਆ। 35 ਸਾਲਜਮੈਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਪਿਛਲੇ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਸਮੂਹ ਵਿੱਚੋਂ ਕਾਫ਼ੀਆਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਛੇ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲੇ'। ਤੇ ਇੱਕ ਤਿਹਾਈ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ ਕਿ, 'ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਕੋਈ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਵੀ ਹੋਵੇ।'

ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ! ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਕਈ ਲੋਕ ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਵਾਇਆ, ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅੱਜ ਪਤਨੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਂਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਵਾਇਆ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੋਲਜਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਸੱਚੇ ਦਿਲ ਤੋਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ
ਸੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੋਲਜਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਸੱਚੇ ਦਿਲ ਤੋਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ

‘ਯਾਰੇ ਹਾਂ ! ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸਣਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਗੁਲਾਬ ਉਸਦੇ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਤੇ ਕਿਉਂ ਖਰੀਦਿਆ।’

ਉਹ ਸਮਝ ਗਏ।

ਬਿਨਾਂ ਅਪਵਾਦ ਦੇ, ਹਰ ਬੰਦੇ ਨੇ ਅਗਲੀ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਆਕੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ 5- ਸੈਂਟ ਦੇ ਝੜੇ ਜਿਹੇ ਨਿਵੇਸ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਖੁਸ਼ ਹੋ ਗਈ।

ਅਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਾਸਤੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰੋ। ਜਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਮਹਿੰਗਾ ਤੋਹਫ਼ਾ ਹੀ ਖਰੀਦੋ। ਮਹੱਤਵ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਰਹੀ। ਇੱਕ ਵਾਈਸ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਿਆ ਜਿਹੜਾ ਉਸਦੇ ਹਿੱਸੇਬ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਕਾਰਗਰ ਸੀ:-

ਮੇਰੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ ਵੇਰ ਸਾਰਾ ਕੰਮ ਘਰ
 ਹੈ ਜਾਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਕੋਈ ਚਾਰਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ
 ਅਣਦੇਖਾ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹੀ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ
 ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਹੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇੰਨੀ ਕਰਤਬੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ

ਇੱਕ ਟਾਈਮ-ਟੇਬਲ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੇ ਪੂਰਾ ਵਿਆਪਕਤਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੇ ਵੀ। ਹਰ ਸ਼ਾਮ ਨੂੰ 7.30 ਤੋਂ 8.30 ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਾਂ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਖੇਡਦਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਹਾਣੀਆਂ ਸੁਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਨਾਲ ਡਾਇਰੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ- ਯਾਨੀ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸੋਹਣੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਮੈਂ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਰੱਤਾਜਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ। 8.30 ਤੇ ਉਹ ਸੋਣ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਮੈਂ ਦੇ ਘੰਟੇ ਤੱਕ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

‘10.30 ਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਆਪਣੀ ਯਤਨ ਨਾਲ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਬੱਚਿਆਂ ਬਾਰੇ, ਉਸਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਬਾਰੇ, ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਦਿਨ ਦੇ ਮਾਤਮੇ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਬਹੁਤ ਸਾਜ਼ਦਾਰ ਜਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਦਾ ਹਾਂ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵੱਲ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦੇਂਦਾ ਲਈ ਕੋਈ ਬਣਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਨਾ ਸਿਰਫ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਚੰਗਾ ਹੈ, ਬਲਕਿ ਮੇਰੇ ਲਈ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਨਵੀਂ ਊਰਜਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।’

ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ? ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਸੇਵਾਯੁਗ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ।

ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ - ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਬੜੀ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ - ਕਿ ਪੈ ਕਮਾਇਆ ਤੇ ਦੇਲਤ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਉਹ ਤਾਕਤ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਸਕੜੀ ਤੇ ਮਨਚਾਹੀ ਜੀਵਨ ਸੈਲੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪੈਸਾ ਹੀ ਉਹ ਤਾਕਤ ਹੈ ਜਿਸ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਬਦਕਿਸਮਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪੈਸਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸ ਦੇ ਸਹਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੀ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਖਾਸ ਏਕਰਸ ਅਫ ਡਾਇਮੰਡਸ ਦੇ ਲਿਖਾਰੀ ਮਹਾਨ ਪਾਦਰੀ ਰਸੋਲ ਐਂਡ ਕਨਵੇਲ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਹੋਈ। ਆਲੋਚਨਾ ਦਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਰਸੋਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਆਪਣੀ ਆਲੋਚਨਾ ਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਪੈਸੇ ਤੋਂ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਬਾਈਬਲ ਛਪੀ ਹੈ। ਪੈਸੇ ਤੋਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਚਰਚ ਬਣੇ ਹਨ। ਪੈਸਿਆਂ ਤੋਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ

ਮਿਸਾਲੀਆਂ ਨੂੰ ਭੋਜ ਪਾਏ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਪਾਦਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੈਸਾ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਉਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜਿਆਦਾ ਪਾਦਰੀ ਨਹੀਂ ਬਚਦਗੇ।’

ਉਹ ਆਟਮੀ ਜਿਹੜਾ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਰੀਬ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਯਸ਼ਵਾਰ ਹੈ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾਕਾਬਿਲ ਸਮਝਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕੇਗਾ ਜਾਂ ਕਦੇ ਵੀ ਫੁੱਟਬਾਲ ਟੀਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਵੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਹ ਜਤਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਫਸਟ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਨਹੀਂ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਜਾਂ ਫੁੱਟਬਾਲ ਨਹੀਂ ਖੇਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਟੀਚਾ ਹੈ। ਇਹ ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਸਮੇਂ ਸਿੱਧੀ ਸੈਲੀ ਦੀ ਬਜਾਏ ਪੁੱਠੀ ਸੈਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ‘ਪਹਿਲੇ ਵੱਧ’ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਪੈਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ? ਸਿਰਫ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ ‘ਪਹਿਲੇ ਪੈਸੇ’ (money first) ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਦੀਵਾਨੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਕੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਪੈਸੇ ਦੀ ਫਸਲ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਨਹੀਂ ਵੱਢੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਦੇ ਬੀਜ ਨਾ ਬੇ ਦਿਉ।

ਤੇ ਪੈਸੇ ਦਾ ਬੀਜ ਹੋ ਸੇਵਾ। ਇਸ ਲਈ ‘ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ’ (paul service first) ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਹੀ ਦੇਲਤ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ ਕਰੋ ਤੇ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਯਾਤਰਾ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਤੋਂ ਗੁਜਰ ਚਿਹਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਪਟਰੋਲ ਭਰਵਾਉਣਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਮ ਜਿਹੇ ਪਰ ਬੇਹੱਦ ਬਿਜੀ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਗੁੱਕਿਆ।

ਚਾਰ ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਹੀ ਮੈਂ ਜਾਣ ਗਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਇੰਨਾ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਕਿਉਂ ਸੀ। ਮੇਰੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਪਟਰੋਲ ਭਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਗੰਢੀ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਕਰੋ ਹਵਾ ਚੌਕ ਕਰਨ ਤੋਂ ਉਪਰੰਤ, ਤੇ ਭਾਰਲਾ ਸੀਸਾ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਦੇ ਪਿਛੇ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ ਤੇ ਕਿਹਾ, ‘ਸਰ, ਅੱਜ ਕਾਫੀ ਪੂਰ-ਮਿੱਟੀ ਵਾਲਾ ਦਿਨ ਸੀ। ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿੱਡ-ਸੀਲਡ ਦੇ ਅੰਦਰਲੇ ਪਾਸੇ ਦੇ ਕੱਚ ਨੂੰ ਵੀ ਸਾਫ਼ ਕਰ ਦਿਆਂ।’

ਫੋਤੀ ਹੀ ਤੇ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਉਸਨੇ ਅੰਦਰੋਂ ਕੱਚ ਦੀ ਸਫਾਈ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ।

ਇਸ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੇਵਾ ਕਾਰਨ ਨਾ ਸਿਰਫ ਮੈਨੂੰ ਰਾਤ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਦਿੱਸਣ ਲੱਗਾ

ਪਿਆ (ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਫਰਕ ਵੀ ਪਿਆ): ਬਲਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਸਟੇਸ਼ਨ ਯਾਦ ਨਹੀਂ ਏ। ਇਤਫਾਕ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਅਗਲੇ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਅੱਠ ਵਾਰ ਸਿਨਸਿਨਾਟੀ ਤੋਂ ਗੁਜ਼ਰਿਆ। ਵਾਰ ਮੈਂ ਇਸੇ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਰੁਕਿਆ ਤੇ ਹਰ ਵਾਰ ਮੈਨੂੰ ਆਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵਧ ਸਰਵਿਸ ਹੇਠਾਂ ਮਿਲੀ। ਇਹ ਵੀ ਰੋਚਕ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੈਂ ਉੱਥੇ ਪੁੱਜਿਆ (ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਸ਼ੇਡ 4 ਵੱਲ ਚਹੇ ਸਨ), ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਬਹੁਤ ਸਰੀਆਂ ਕਾਫ਼ਾਂ ਖਤੀਆਂ ਮਿਲੀਆਂ। ਕੁਝ ਮਿਲਾਕੇ ਮੈਂ ਇਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਤਕਰੀਬਨ 100 ਗੈਲਨ ਪਟਰੋਲ ਖਰੀਦਿਆ ਹੋਵਾਂਗਾ।

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਉੱਥੇ ਆਇਆ, ਤਾਂ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਇਹ ਸੋਚ ਸਕਦਾ ਸੀ, 'ਇਹ ਬੇਦਾ ਬਾਹਰ ਦਾ ਹੈ। ਸ਼ਾਇਦ ਇਹ ਦੁਬਾਰਾ ਇੱਥੇ ਨਾ ਆਏ। ਉਸ ਵੱਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਪਿਆਰ ਦੇ ਨਾਲ ਕੀ ਫਾਇਦਾ? ਇਹ ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਵਾਰ ਦਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਹੈ।'

ਪਰ ਉਸ ਸਰਵਿਸ ਸਟੇਸ਼ਨ ਦੇ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ। ਉਹ ਪਹਿਲੇ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਵਿੱਚੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ ਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਟਰੋਲ ਭਰਨ ਤੇ ਵਿੱਠ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਦੀ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਪਟਰੋਲ ਪੰਪ ਵੀਰਾਨ ਜਿਹੇ ਹੋ ਗਏ ਸਨ। ਜੇਕਰ ਪਟਰੋਲ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਫਰਕ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਸੋਚ ਕਰਾਂ ਮੈਂ ਉਹ ਵੱਲ ਕਦੇ ਪਿਆਰਨ ਹੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਤੇ ਕੀਮਤਾਂ ਵੀ ਵਾਜਿਬ ਸਨ।

ਫਰਕ ਕੇਵਲ ਸੇਵਾਭਾਵ ਦਾ ਸੀ। ਤੇ ਇਹ ਸਪਸ਼ਟ ਵੀ ਸੀ ਕਿ ਸੇਵਾਭਾਵ ਦੇ ਕਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਜਦੋਂ ਮੇਰੀ ਪਹਿਲੀ ਯਾਤਰਾ ਵਿੱਚਕਾਰ ਅਟੈਂਡੈਂਟ ਨੇ ਮੇਰੀ ਵਿੰਡਸੀਡ ਨੂੰ ਅੱਲੇ ਸਾਟ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਪੀਸਿਆ ਦਾ ਇੱਕ ਬੀਜ ਬੋ ਦਿੱਤਾ।

ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦਿਓ ਤੇ ਪੀਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ - ਹਮੇਸ਼ਾ ਤੇ।

ਪਹਿਲੇ-ਸੇਵਾ ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਨਾਲ ਹਰ ਸੀਖਤੀ ਤੋਂ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਨੇਕਰੀ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ ਮੈਂ ਐਫ. ਐਚ. ਦਾ ਨਾਂ ਦੇਵੇ ਚਾਹੁੰਦਾ।

ਐਫ. ਐਚ. ਆਪਣੀ ਪਹਿਚਾਣ ਦੇ ਬਹੁਤ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹ ਇੱਕ ਗੱਲ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਪੀਸਾ ਘੱਟ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਪੀਸੇ ਦੀ ਬੜੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੀਸੇ ਦੀ ਕਮੀ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ, ਤੇ ਜਿਆਦਾ ਪੀਸੇ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਦੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ। ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਐਫ. ਐਚ. ਆਫਿਸ ਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਬਜਟ ਦੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ। ਚੰਗੇ

ਉਸਦੇ ਆਪਸੀਦ ਵਿਸ਼ਾ ਸੀ, 'ਮੈਨੂੰ ਇੱਥੇ ਸ਼ਾਇਦ ਤਾਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀਸ ਇੱਕ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ?'

ਐਫ. ਐਚ. ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਸੀ, 'ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਰੋੜਾਂ ਕਾਮ ਹੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੰਨੀਆਂ ਮੋਟੀਆਂ-ਮੋਟੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਦੇ ਰਹੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।'

ਜਦੋਂ ਵੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਵਾਰੀ ਆਉਂਦੀ ਤਾਂ ਐਫ. ਐਚ. ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਣਦੇਖਾ ਭਾ ਦਿੰਦਾ ਜਾਂਦਾ। ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਈ ਵਾਰੀ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਉਸਨੇ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਆਪ ਜਕੇ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰੇਗਾ। 30 ਮਿੰਟ ਬਾਅਦ ਐਫ. ਐਚ. ਉਸੇ ਵਿੱਚ ਖੜਿਆ। ਉਸਦੇ ਚਿਹਰੇ ਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਲਿਖਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ ਕਿ ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਵੀ ਉਸ ਨੂੰ ਉਨੀ ਹੀ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਸ ਮਹੀਨੇ ਮਿਲੀ ਸੀ।

ਇਕਦਮ ਐਫ. ਐਚ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਭਤਾਸ ਕੱਢਣੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। 'ਉਹ, ਗੱਡ ! ਮੈਂ ਤਾਂ ਸਾਰੇ ਪਿੱਛੇ ਵਿੱਚ ਅੱਗ ਲੱਗ ਗਈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਉਸ ਬੁੱਢੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਿਹਾ? ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਹਿਮਾਕਤ ਕੀਤੀ, 'ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਿਉਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ?'

ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬੜੇ ਕਾਰਨ ਗਿਣਾ ਦਿੱਤੇ: 'ਐਫ. ਐਚ. ਨੇ ਕਿਹਾ। 'ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵੀਸ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਜੁਨੀਅਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵੀਸ ਕਿ ਮੇਰਾ ਖਰਚ ਦਿਨ-ਬ-ਦਿਨ ਵਧਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤੇ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਉੱਥੇ ਹੀ ਅਟਕੀ ਪਈ ਹੈ। ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਵੀਸਿਆ ਕਿ ਆਫਿਸ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜਾ ਕੰਮ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ।'

'ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਵਧਣੀ ਚਾਹੀਦੀ? ਮੈਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ, ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਪੀਸੇ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਜਿਆਦਾ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।'

'ਤੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕੀਤਾ, 'ਐਫ. ਐਚ. ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕੀਤਾ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂ ਭੀਖ ਮੰਗ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕਿਕਾਰਭ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਦੇ ਭਾਗੀਦਾਰ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਣ ਲੱਗ ਜਾਵੇਗੀ।'

ਐਫ. ਐਚ. ਉਸ ਨਸਲ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿ ਪਿਛੇ ਕਮਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਅਖਰੀ ਟਿਪਣੀ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਸੀ। ਐਫ. ਐਚ. ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਕੰਪਨੀ ਉਸਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਧਾਏ, ਕਿਉਂਕਿ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਪਰ ਮਿਸਟਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਵਧੀਆ ਪੁਰਖਾਂ ਵਾਸਤੇ ਤੇ ਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਤਨਖਾਹ ਨਹੀਂ ਵਧ ਜਾਂਦੀ। ਉਸਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੀਆ ਪੁਰਖਾਂ ਕਰਕੇ ਦਿਖਾਉਣਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਉਦੇ ਤਾਈਂ ਪੀਸਿਆਂ ਦੀ ਵਸਤ ਨਹੀਂ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਜੋ ਤਾਈਂ ਤੁਸੀਂ ਪੀਸਿਆਂ ਦੇ ਬੀਜਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬੀਜਿਆ ਹੋਵੇ ਤੇ ਪੀਸਿਆਂ ਦਾ ਬੀਜ ਹੋ ਸੇਵਾ।

ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਰੱਖੋ ਤੇ ਸੇਵਾ ਯਾਨੀ ਕਿ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਨੇ
ਅਸੀਂ ਜਾਵੇਗਾ।

ਇਹ ਸੋਚੋ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਕਿਲਮਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਫਾਟਾਫਟ-ਅਮੀਰ-ਬਣਨ-ਵਾਲਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਇਕ ਕਿਲਮ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਪੈਸੇ ਅਨੇਰੰਜਨ (ਸਹਿਵਸ) ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਤਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਕ ਖਰਾਬ ਸਹਿੰਦੇ ਖਰੀਦਦਾ ਹੈ ਤੇ ਘਟੀਆ ਲੇਖਕਾਂ ਤੋਂ ਇਸਦੀ ਪਟਕਥਾ ਲਿਖਵਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਐਕਟਰਾਂ, ਕੈਸਟਾਉਟ, ਚੀਕਾਰੀਡਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਉਹ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਮਾਤਾ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਲਮ ਦੇਖਣ ਵਾਲੀ ਜਨਤਾ ਮੁਰਖ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਚੰਗੇ-ਮਤੇ ਦੇ ਫਲਕ ਨਹੀਂ ਸਮਝ ਪਾਵੇਗੀ।

ਪਰ ਫਟਾਫਟ-ਅਮੀਰ-ਬਣਨ-ਵਾਲਾ ਨਿਰਮਾਤਾ ਸਾਇਦ ਹੀ ਕਦੇ ਵੇਤੀ ਅੰਦਰ ਬਣ ਸਕੇਗਾ। ਜਨਤਾ ਕਦੇ ਇੰਨੀ ਮੁਰਖ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਕਿ ਘਟਿਆ ਮਾਲ ਨੂੰ ਖਰੀਦੇ ਤੇ ਉਹ ਵੇਚੇ। ਕੀਮਤ ਤੋਂ।

ਜਿਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੂੰ ਫਿਲਮਾਂ ਵਿਚੋਂ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਮੰਦਰਾਂ ਨੂੰ ਪੀਸਿਆ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਕੱਢਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਮੂਰਖ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਨੋਰੰਜਨ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਸਦੀ ਫਿਲਮ ਨੂੰ ਖਰੀਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਖਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦੇ ਵਧੀਆ ਗੀਤਾਂ ਉੱਤੇ ਛਪਦੇ ਹਨ ਤੇ ਬਾਕਸ ਅਫਿਸ ਤੇ ਖੂਬ ਕਮਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਵਿਚ ਇੰਮਨ ਹੋਏ, ਪਹਿਲਾਂ ਸਰਵਿਸ ਦਿਓ ਤੇ ਧੰਨ ਆਪਣੇ ਨੇ
ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

[illegible]

ਜਿਹੜੀ ਸੈਕਟਰੀ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਆਸ ਤੋਂ ਵਧ ਲੈਣ ਦਾ ਟਾਈਮ ਕਰਕੇ ਇਖਤਿਆਰ ਹੈ, ਉਸਦੀ ਗਾਰੰਟ ਵਿੱਚ ਤਨਮਾਹ ਚੰਗੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਪਰ ਜਿਹੜੀ ਸੈਕਟਰੀ ਸੋਚੇਗੀ, ‘ਬੈਂਕੀ ਬਹੁਤ ਨੁਕਸਾਨ ਫਾਰੇ ਮੈਂ ਫਿਕਰ ਕਿਉਂ ਕਰਾਂ?’ ਆਖਰ 65 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਤੋਂ 65 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤੇ ਮਿਲਦੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ। ਇਹੀ ਆਸ ਰੱਖਦੇ ਹੋ ?’ - ਉਸਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵੀ 65 ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਤੀ ਹਫ਼ਤੇ ਮਿਲਦੇ ਹੀ ਰਹਿਣਗੇ।

ਉਹ ਸੋਚਦੀਨ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਹੁਕਮ ਦੀ ਮਨ ਲਾਕੇ ਸੋਚਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉਹ ਸੋਚਦੀਨ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਹੁਕਮ ਦੀ ਮਨ ਲਾਕੇ ਸੋਚਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ

ਇਹ ਇੱਕ ਸੋਮਾ ਪਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸਾਲੀ ਅਸੂਲ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ
 ਝੋਲਾ ਜਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ 'ਪਹਿਲੇ ਸੋਢਾਂ' ਦਾ ਚਵੱਟੀਆਂ ਰੱਖੋ :- ਲੋਕ ਜਿੰਨੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹਨ,
 ਝੋਲਾ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਸਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਦਿਓ। ਥੋੜਾ ਜਿਆਦਾ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਬੀਜ
 ਪੁੱਛ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਦੇਣ ਤਾਈਂ ਕੁੱਝ ਕੇ ਦਿਲ ਲਾ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਤੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ
 ਆਏ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਵੀ ਪੈਸੇ ਦਾ ਬੀਜ ਬੀਜਣਾ ਹੈ। ਗੁਹਰਕ ਦੀ ਥੋੜੀ
 ਜਿਆਦਾ ਸੋਢਾ ਕਰ ਦੇਣੀ ਵੀ ਪੈਸੇ ਦਾ ਬੀਜ ਬੋਣਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਗੁਹਰਕ ਤੁਹਾਡੇ
 ਫਿਰਵਰ-ਵਾਰ ਅਭਿਦਾ ਹੈ। ਕਾਰਜ-ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਾਸਤੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ/ਆਈਡੀਆ
 ਝੰਟੇ ਵੀ ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਬੀਜ ਬੋਣਾ ਹੈ।

ਪੰਮੇ ਦੇ ਬਸ ਤੋਂ ਪੰਮੇ ਦਾ ਦਰਖਤ ਉਗਦਾ ਹੈ ਤੇ ਪੰਮਿਆਂ ਦੇ ਫਲ ਲੱਗਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਪੰਮਿਆਂ ਦੇ ਇਸ ਬੀਜ ਦਾ ਨਾਂ ਸੇਵਾ/ਸਰਵਿਸ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਭੇ ਦਿਓ ਤੇ ਪੰਮਿਆਂ ਦੀ ਫਸਲ ਕੱਟ ਲਓ।

ਹਰ ਦਿਨ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਬਤੀਤ ਕਰੋ, "ਮੈਂ ਕਿਸ ਕਾਮਿਓਰ ਤੋਂ ਵਧ ਧਰਕੇ ਇਥਾ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?" ਤੇ ਫਿਰ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜੋ ਜਵਾਬ ਆਵੇ, ਉਸ ਤੇ ਆਧਾਰ ਕਰੋ।

ਸਿੱਖਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਰੱਖੋ ਤੇ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

- ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਲੈ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਰਵੱਈਏ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ।
1. 'ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੋਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨੇ ਹੀ ਵਧੇਰੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਭਰ ਸਕਦੇ ਹੋ :

ਉ. ਗਹਿਰਾਈ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਚੁੱਖੀ ਲੱਗੇ, ਤਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨੇ ਵਧਦਾ ਹੈ।

ਅ. ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਮੁਸਕਰਾਹਟ, ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਮਿਲੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਰਚਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਤੋਰ, ਹਰ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਤੇ ਫਲ ਵਿਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਿੰਦਾਦਿਲੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ।

ੲ. ਚੰਗੀ ਖਬਰ ਫੈਲਾਓ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਕੇ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਹਾਮਿਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

2. 'ਤੁਸੀਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ' ਦਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਸਤੇ ਜਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨ। ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਯਾਦ ਰਖੋ :

ਉ. ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਪ੍ਰਸੰਸਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਅਨੁਭਵ ਕਰਾਓ।

ਅ. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਾਂ ਲੈ ਕੇ ਬੁਲਾਓ।

3. 'ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਵਾ/ਸਹਾਇਤਾ' ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ ਤੇ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਇਹ ਅਸੂਲ ਬਣਾ ਲਵੋ, ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਜਿੰਨੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਹੀ ਦਿਓ।

□□□

9

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ

ਸਫਲਤਾ ਹਾਮਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਅਸੂਲ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਅਸੂਲ ਹੈ : ਸਫਲਤਾ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕਲੌਤਾ ਅੰਤਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦਾ ਸਹਿਯੋਗ ਹੈ।

ਇਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੀਏ : ਕਿਸੇ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਕਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਉਸਦੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਦੇਗੇ ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਉਸ ਅਫਸਰ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦੇਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਕਿ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਵਿਹੜੇਗਾ। ਸੋਲਜਮੈਨ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣ ਲਈ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੋਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਗ੍ਰਾਹਕ ਉਸਦਾ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਣਗੇ ਤਾਂ ਸੋਲਜਮੈਨ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਕਾਲਜ ਦਾ ਡੀਨ ਵੀ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਰਾਜਸੀ ਨੇਤਾ ਆਪਣੀ ਚੋਣ ਲਈ ਵੋਟਰਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਲਿਖਾਰੀ ਆਪਣੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਪਾਠਕਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਚੋਣ ਸਟੇਜ ਮਾਲਕ ਕੇਵਲ ਇਸ ਲਈ ਚੋਣ ਸਟੇਜ ਮਾਲਕ ਬਣਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਵਰਕਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਲੀਡਰ ਮੰਨਿਆ ਤੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੇ ਉਸਦੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕੀਤਾ।

ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਰਤ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਨੇ ਕੇਵਲ ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਦੇ ਕਲ ਤੇ ਸੱਤਾ ਹਾਮਿਲ ਕੀਤੀ। ਉਸ ਦੇਰ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਤਾਂ ਬੰਦਾ 'ਲੀਡਰ' ਦੇ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਦਾ, ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਸਦਾ ਸਿਰ ਧੜ ਤੋਂ ਜੁੜਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

ਪਰ ਇਹ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਨਾਲ

ਸਾਹਿਯੋਗ ਦੇਵੇਗਾ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਸਾਹਿਯੋਗ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗਾ।

ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ, 'ਚਲੋ ਇਹ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਸਿਹਤੀ ਲੋਕਾਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਉਸਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਨਿਰਭਰ ਰਹਿਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਖੈ! ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਾਂ ਕਿ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਸਾਹਿਯੋਗ ਦੇਣ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਲੰਡਿਰ ਮੇਰੇ

ਇਸਦਾ ਜਵਾਬ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਵਾਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: 'ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸੋਚ ਰੰਗ ਸੋਚੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋਗੇ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਿਯੋਗ ਵੀ ਦੇਣਗੇ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇੰਨ ਵਿੱਚ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਵਾਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਜ਼ਾਰਾ ਘਟਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਕਮੇਟੀ ਦੇ ਸਮੂਹ ਦੀ ਬੈਠਕ ਚਲ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਦਾ ਟੀਚਾ ਹੈ ਕਿਸੇ ਖੁਸ਼ਮਨ, ਨਵੀਂ ਨੌਕਰੀ, ਕਲਾਸਿਕ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ, ਸਨਮਾਨ ਵਾਸਤੇ ਨਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਿੱਖੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਵੇਂ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ, ਜਾਂ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ, ਨਵੇਂ ਸੋਲਜ ਮੈਨੇਜਰ ਲਈ। ਸਮੂਹ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਨਾਂ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੇਅਰਮੈਨ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ, 'ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀ ਰਾਏ ਹੈ?'

ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਥੇ ਬੈਠੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਆਪਣੀਆਂ-ਆਪਣੀਆਂ ਚਾਵਾਂ ਇੰਦੇ ਹਨ ਕਈ ਨਵਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਰਾਏ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ: 'ਉਹ ਵਧੀਆ ਇਨਸਾਨ ਹੈ, ਲੋਕ ਉਸਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਸਦਾ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਵੀ ਚੰਗਾ ਹੈ।'

'ਮਿਸਟਰ ਐਫ. ? ਉਹ ਮਿਲਨਸਾਰ ਹਨ, ਖੁਸ਼ਮਿਜਾਜ ਇਨਸਾਨ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬੱਦਲ ਸਾਰੇ ਅਫ਼ਿਸ ਵਿੱਚ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਿਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।'

ਕਈ ਨਵਾਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਵਕਤ ਸਾਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬਿਆਨ ਸੁਣਾਏ ਜਾ ਲਗਦੇ ਹਨ। 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਉਸਦੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪਟਰੀ ਨਹੀਂ ਬੈਠ ਪਾਉਂਦੀ।'

'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤਕਨੀਕੀ ਗਿਆਨ ਚੰਗਾ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਉਸਦੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਤੇ ਵੀ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਫਿਰ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਿਟ ਹੋਵੇਗਾ। ਲੋਕੀ ਨਾ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ, ਨਾ ਹੀ ਉਸਦੀ ਇਜ਼ਤ।'

ਇਹ ਇੱਕ ਬੜਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਿਧਾਂਤ ਹੈ: ਦਸ ਵਿੱਚੋਂ ਨੌਂ ਵਾਰ, 'ਪਸੰਦ ਕੀਤੇ ਨਵੇਂ ਦੀ ਫੌਲ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਰੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਬਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਅੰਦਰ 'ਪਸੰਦ ਨਵੇਂ ਦੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਗਤਾ ਤੋਂ ਬਿਆਦਾ ਮਹੱਤਤਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਸਿਲੇਕਸਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕੈਡਮਿਕ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਨਿਰਭਰੀਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਅਕੈਡਮਿਕ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਨਵਾਂ ਤੇ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੋਈ ਨਾ ਫੈਸਲਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਉਸ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ: 'ਕੀ ਉਹ ਫਿਟ ਹੋ ਪਵੇਗਾ?' 'ਕੀ ਅਧਿਕ, ਸਮੂਹ ਉਸ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ: 'ਕੀ ਉਹ ਸਟਾਫ਼ ਦੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਾਲ ਲੈ ਕੇ ਚਲ ਸਕੇਗਾ?'

ਫ਼ਾਸਤ: 'ਅਨ-ਅਕੈਡਮਿਕ ? ਨਹੀਂ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਪੜ੍ਹਾ ਸਕਦਾ।

ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਵੋ। ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਉੱਤੇ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਖਿੱਚਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਸਹਾਰਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਦੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਫੌਲ ਇੰਨੀ ਵਧਰਸਤ ਜਾਂ ਇੰਨਾ ਧੀਰਜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੌੜੀ ਤੇ ਉੱਤੇ ਨੂੰ ਖਿੱਚੇ। ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਇਸ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵੱਲੋਂ ਉੱਚਾ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

ਸਾਨੂੰ ਉੱਤੇ ਦੀ ਪੌੜੀ ਤੇ ਚੜ੍ਹਨ ਖਾਤਰ ਸਹਾਰਾ ਤਾਂ ਹੀ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਇੱਕ ਦੇਸਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਇੱਕ ਉੱਤੇ ਪਹੁੰਚਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਚੁੱਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਲਈ ਉੱਤੇ ਉੱਤਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਵਜਨ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ।

ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰਾ ਬਣਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੈ ? ਸਿਹਤ ਲੋਕ ਸਿਖਰ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਉਹ ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੇ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵੱਚ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਕੀ ਹਨ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੋਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਬਹੁਤੇ ਮਹਾਨ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਨਿਰਧਾਰਿਤ, ਇੱਕੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿ ਲਿਖਤ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਰਸਾਟਪਤੀ ਲਿੰਡਨ ਜਾਨਸਨ ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਲਵੋ। ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਬਣਨ ਦੇ ਬਹੁਤ ਪਹਿਲਾਂ ਲਿੰਡਨ ਜਾਨਸਨ ਨੇ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਪਣਾ ਦਸ-ਨੁਕਤੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ

ਸੀ। ਇਤਿਹਾਸ ਗਵਾਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਇਹਨਾਂ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਨ ਤੇ ਇਹ ਨੁਕਤੇ/ਸੂਤਰ ਹਨ :

1. ਨਾਂ ਥਾਵਾਂ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਤਾਂ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਉਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਿਲੱਖਣਤਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸੁਖਦਾਈ ਬੰਦੇ ਬਣੋ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਹੋਣ ਤੇ ਕੋਈ ਨਾ ਵਿੱਚ ਨਾ ਰਹੇ। ਮਖੌਲੀਏ, ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ।
3. ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਠੰਡਾ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ ਤਾਂ ਜੋ ਕੀਨਤ ਹਾਲਤ ਨੂੰ ਉਤੋਜਿਤ ਜਾਂ ਪਰੋਸਾਨ ਨਾ ਕਰਨ।
4. ਬੜਬੋਲੇ ਨਾ ਬਣੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਣੀਜਾਣ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।
5. ਵਿਲੱਖਣਤਾ ਬਣਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ, ਤਾਂ ਜੋ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਗਿਣਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਵਿਅਕਤੀਤਵ ਤੋਂ 'ਚੁੱਤਣ ਵਾਲੇ' ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਸੁੱਟੋ।
7. ਸੱਚੀ ਧਾਰਮਿਕ ਤਾਵਨਾਂ ਨਾਲ ਹਰ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਿਫਤਾਂ ਨੂੰ ਨਾਲੀ ਵਿੱਚ ਵਗ ਜਾਣ ਦਿਓ।
8. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ, ਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਖੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗ ਜਾਵੋਗੇ।
9. ਕਿਸੇ ਦੀ ਉਪਲੱਬਧੀ ਜਾਂ ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਕੋਈ ਮੌਕਾ ਨਾ ਗਵਾਹੋ, ਕਿ ਦੁੱਖ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਜਤਾਉਣ ਦਾ।
10. ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਰੂਹਾਨੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਿਓ ਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗਣਗੇ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦਸ ਸੋਚੇ ਪਰ ਬੇਹੱਦ ਪ੍ਰਭਾਵੀ 'ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਈ' ਅਸੂਲਾਂ ਕਾਰਨ ਹੀ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਜਾਨਸਨ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵੋਟਰਾਂ ਨੇ, ਪਾਰਲੀਮੈਂਟ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੇ ਪਸੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਦਸ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰਨ ਨਾਲ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਜਾਨਸਨ ਨੂੰ ਸਹਾਰਾ ਦੇਣੇ ਉਂ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਜਿਆਦਾ ਅਸਾਨ ਹੋ ਗਿਆ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਤੋਂ ਪੜ੍ਹੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਇਹੋ ਬਦਲਾ ਲੈ

ਦੀ ਟੋਲ ਨਹੀਂ ਭਰੀ ਗਈ ਹੈ। ਇਥੇ ਇਹ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਗਲਤਫਹਿਮੀ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਪਹਿਲ ਦਾ ਇਤਜ਼ਾਜ਼ ਕਰੋ। ਇਥੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਸਭ ਕੁੱਝ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮੂਰਖ ਹਨ।

ਹੁਣ ਉਹ ਬਿਜਲਾਨ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਕਲਾ, ਵਿਗਿਆਨ ਜਾਂ ਰਾਜਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਮਹਾਨ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ, ਖੁਸ਼ਮਿਜਾਜ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕਲਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਦੇਸਤੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਦੇਸਤੀ ਵਿਕਾਊ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਸੰਗ੍ਰਹਿਤ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੋਹਫਾ ਦੇਣਾ ਚੰਗੀ ਫੈਲ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਹਿਜਰਤ ਸਮਝ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਕਿੰਸਮਸ ਦੇ ਕੁੱਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਾਧਿਅਮ ਅਕਾਦਮੀ ਦੀ ਟ੍ਰਾਂਕਟ ਫਰਮ ਦੇ ਪ੍ਰੀਜ਼ੀਡੈਂਟ ਦੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਬੈਠਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਵਿਦਾ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਸਾਂ ਤਾਂ ਉਥੇ ਇੱਕ ਫਿਲੋਵਰੀ ਮੈਨ ਤੋਹਫਾ ਲੈ ਕੇ ਆਇਆ, ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਸਥਾਨਿਕ ਟਾਇਲ-ਰਿਕੀਪਿੰਗ ਫਰਮ ਨੇ ਭਿਜਵਾਇਆ ਸੀ। ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਖਰਾਬ ਹੋ ਗਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਚਿਤਕੇ ਫਿਲੋਵਰੀ ਮੈਨ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈ ਜਾਵੇ ਤੇ ਤੋਹਫੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਸੋਪ ਦੇਵੇ।

ਜਦੋਂ ਫਿਲੋਵਰੀ ਮੈਨ ਚਲਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਦੇਸਤ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਨੂੰ ਗਲਤ ਨਾ ਸਮਝਣਾ। ਮੈਨੂੰ ਤੋਹਫੇ ਲੈਣਾ ਜਾਂ ਦੇਣਾ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਪਸੰਦ ਹਨ।'

ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਹਫਿਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੇ ਦੇਸਤਾਂ ਨੇ ਦਿੱਤੇ ਸਨ।

'ਪਰ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਜਦੋਂ ਤੋਹਫਾ ਹਿਜਰਤ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ, ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਕੱਢਵਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।' ਮੈਂ ਇਸ ਫਰਮ ਦੇ ਨਾਲ ਬਿਜਲਾਨ ਕਰਨਾ ਭਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰਦਾ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਚਲਾ ਆਉਂਦਾ।

'ਮੈਨੂੰ ਗੁੱਸਾ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ "ਪਿਛਲੇ ਹਫਤੇ ਇਹੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਇਥੇ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਹਿਣ ਦੀ ਹਿਮਾਕਤ ਕੀਤੀ, "ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ

ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਨੂੰ ਕੌਮ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਸਾਂਤਾ ਨੂੰ ਜਾਕੇ ਕਹਾਂਗਾ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਾਥੇ ਚੰਗਾ ਜਿਹਾ ਤੋਹਣਾ ਜਰੂਰ ਭਿਜਵਾ ਦੇਵੇ।' ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹ ਤੋਹਣਾ ਮੇਝਦਾ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਵਾਰੀ ਉਹ ਸੋਲਜਮੈਨ ਅਤੇ ਜਿਹੜੀ ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਕਹਿੰਦਾ ਉਹ ਇਹ ਹੁੰਦਾ, ਤੋਹਣਾ ਤੇ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਹੈ ਨਾ ?'

ਦੇਸਤੀ ਖਰੀਦੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦੀ ਤੇ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ :

1. ਅਸੀਂ ਪੈਸਾ ਗਵਾਉਂਦੇ ਹਾਂ।
2. ਅਸੀਂ ਨਫਰਤ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

ਦੇਸਤੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰੋ - ਸਫਲ ਲੋਕ ਇਹੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਜਿਥੇ ਅਸਾਨ ਤੇ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੋ, 'ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।' ਉਹ ਮੇਰੇ ਘਰ ਪਹਿਲਾਂ ਆਉਂਦਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। 'ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਗੱਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤੇ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਹਾਂ ਜੀ, ਇਹ ਸੌਖਾ ਹੈ ਤੇ ਸੁਭਾਵਿਕ ਵੀ, ਪਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰੋਗੇ ਕਿ ਦੂਜਾ ਬੰਦਾ ਕਿਸ ਦੀ ਨੀਂਹ ਖੰਧੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਦੇ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਸੱਚੇ ਲੀਡਰ ਦੀ ਪਹਿਚਾਣ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਜਦ ਵੀ ਕਿਸੇ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖੋ : ਉਹ ਮੌਜੂਦ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਨਸਾਨ ਉਹਨਾਂ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣਾ ਪਹਿਰਾ ਦਿੰਦਾ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੈ।

ਉਹ ਬੰਦਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਹੋਰ ਮਿਲਾਉਂਦਾ ਤੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਹੈਲੋ, ਮੈਂ ਜੈਕ. ਆਰ.'। ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਬੜਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਹ ਬੰਦਾ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਦੇਸਤੀ ਖਰੀਦ ਲਈ ਮਿਹਨਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚੋ ਜਿਵੇਂ ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਦੇਸਤ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ, 'ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਉਹ ਵਾਸਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਾ ਹੋਵਾਂ, ਪਰ ਉਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਨਜ਼ਦੀਕ ਤੋਂ ਜਾਨਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਲੋਕ ਲਿਫਟ ਦਾ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਪੁਤਲਿਆਂ ਵਾਂਗ ਖੜ੍ਹੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਜਾਨਣ ਵਾਲੇ ਦੇ ਨਾਲ ਨਾ ਹੋਣ ਤਦੋਂ ਕਿਉਂ ਖੜ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ? ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਖੜ੍ਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੇ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ-ਤੇੜੇ ਖੜ੍ਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੇ ਲੋਕ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਤਜਰਬਾ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਤਜਰਬਾ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ ਖਲੋਤੇ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ 25 ਵਾਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਤੇ 25 ਵਾਰੀ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਸਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਵਾਬ ਮਿਲਿਆ।

ਹਾਲਾਂਕਿ ਫੋਗਾਨਿਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਮੈਨਰਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਪਰ ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਇਹ ਵੀ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਹ ਰਿਹਾ ਜਿਸਦਾ ਫਾਇਦਾ :

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਨਬੀ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਮੂੰਹ ਚੰਗਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤੀ ਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਵੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦਰਅਸਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਫਾਇਦਾ ਪਹੁੰਚਾ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਨੂੰ ਸਰਦੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਫਾਇਦਾ ਕਰਨ ਵਾਂਗ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲ ਨਾਲ ਦੇਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਫੇਰ ਤਰੀਕੇ

1. ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪਹਿਰਾ ਦਿੱਤੀ-ਪਾਰਟੀ ਵਿੱਚ, ਬੈਠਕਾਂ ਵਿੱਚ, ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ, ਆਦਿ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਥਾਂ।
2. ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣ ਲਵੇ।
3. ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੇ ਨਾਂ ਦਾ ਉਚਾਰਨ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕੋ।
4. ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਨਾਂ ਲਿਖ ਲਵੋ ਤੇ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਨਾਂ ਦੀ ਸਪੀਲਿੰਗ ਸਹੀ ਲਿਖੀ ਹੋਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਾਂ ਦੀ ਗਲਤ ਸਪੀਲਿੰਗ ਲਿਖੋਗੇ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਦੇਸਤ ਦੇ ਬਜਾਏ ਤੁਹਾਡਾ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਪਤਾ ਤੇ ਫੋਨ ਨੰਬਰ ਵੀ ਲਿਖ ਲਵੋ।

5. ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਵੇਂ ਦੇਸਤਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀ ਲਿਖੋ ਜਾਂ ਫੋਨ ਕਰੋ। ਇਹ ਬੜਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸਫਲ ਲੋਕ ਨਵੇਂ ਦੇਸਤ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚਿੱਠੀਆਂ

ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਸੰਦੇਸ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੇ ਹਨ : ਚੈਨਲ ਪੀ (Positive) ਯਾਨੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੈਨਲ ਤੇ ਚੈਨਲ ਐਨ (Megalive) ਯਾਨੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚੈਨਲ ।

ਅੱਠ ਹੁਣ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬੁਫਕਾਸਟਿੰਗ ਸਿਸਟਮ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੰਨ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ (ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਾਂ ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਰੱਖ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ) ਨੇ ਨਵੇਂ ਆਪਣੇ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਬੁਲਵਾਇਆ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦਾ ਮੁੱਲਾਯਤ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਨਵੇਂ ਕਈ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਖ਼ ਕੀਤੀ ਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਸੁਝਾਅ ਵੀ ਦਿੱਤੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੋਰ ਵਧੀਆਂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅੱਜ ਦੀ ਰਾਤ ਇਹ ਸੁਝਾਵੇਕ ਵੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਥੇ ਅਨਾਊਸਰ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੇਗਾ : 'ਸਵਧਾਨ ! ਜੈਕੋਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਵਾਂ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੇਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਭਾਤ ਵਿੱਚ ਜਾਏ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ। ਯਾਦ ਕਰੋ ਜੇ ਨੇ ਜੈਕੋਬਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਦੱਸਿਆ ਸੀ? ਉਹ ਠੀਕ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ। ਜੈਕੋਬਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਲੀਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੇ ਜੋ ਨੂੰ ਜਲੀਲ ਕੀਤਾ। ਉਸਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰੀ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੁਲਾਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਦੁਪਚਾਪ ਨਾ ਸੁਣੋ ਬਲਕਿ ਉਸ ਨਾਲ ਬਹਿਸ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਤਜ਼ਾਹ ਨਾ ਕਰੋ। ਕੱਲ੍ਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜਾਕੇ ਉਸਨੂੰ ਮਿਲੋ ਤੇ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਕਤਾਚੀਨੀ ਉਸਨੇ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ'

ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਥੇ ਅਨਾਊਸਰ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, 'ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਭਲੇ ਆਦਮੀ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਜਿਹੜੇ ਸੁਝਾਵੇ ਦਿੱਤੇ ਉਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਤੇ ਆਮ ਕਰਾਂ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਸੁਧਰ ਜਾਵੇ ਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਵੀ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਮਿਸਟਰ ਜੈਕੋਬਸ ਨੇ ਤਾਂ ਮੇਰੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੱਸਕੇ ਮੇਰੇ ਤੇ ਬੜਾ ਅਹਿਮਾਨ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਕੱਲ੍ਹ ਹੀ ਮੈਂ ਜਾਵਾਂਗਾ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧੰਨਵਾਦ ਦਿਆਂਗਾ। ਬਿਲ ਠੀਕ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜੈਕੋਬਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਚੰਗਾ ਹੈ ...'

ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੋਗੇ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਬੰਧ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ ਨਾਲ ਖਰਾਬ ਹੋ ਜਾਣ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਗਲਤ ਜਾਂ ਖਤਰਨਾਕ ਹਰਕਤ ਕਰ ਬੈਠੋ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਦੀ ਗੱਲ ਮੰਨੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਸ ਦੇ ਸੁਝਾਵੇ

ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਤੈਅ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕ ਵੀ ਪੁੱਜ ਸਕੋਗੇ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ। ਜਾਓ, ਕੰਜਿਸ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ।

ਇਹ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਚੈਨਲ ਪੀ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸੱਚਮੁੱਚ ਹੀ ਇਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਲੱਗਦੇ ਹੋ ਤੇ ਫਿਰ ਫਟਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉੱਥਾ ਹੀ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਚੈਨਲ ਫਟਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਕਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਵਿਚਾਰ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਆਪਣੇ ਵਰਗੇ ਕਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਫਿਰ 'ਜੈਕੋਬਸ' ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਉਚਾਰਨ ਬਾਰੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲਵੋ ਹੋ ਤੇ ਵੱਡੀ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੋਚਣ ਲੱਗੋਗੇ ਕਿ ਉਸਦੇ ਰਾਜਨੀਤਕ ਜਾਂ ਧਾਰਮਿਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿੰਨੇ ਫਲਸਤ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਗਲਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਾਰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਦੀਆਂ ਫਟਲਾਂ ਕਿੰਨੀਆਂ ਭੈੜੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਉਸਦੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨਾਲ ਵੀ ਸੰਬੰਧ ਮੰਡੇ ਹਨ, ਇਥੇ ਫਿਰ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਾਲ ਵੀ ਠੀਕ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸੰਵਾਰਦਾ ਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਸਕੋਗੇ ਜਿਥੇ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਚੈਨਲਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋ ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਬੁਫਕਾਸਟਿੰਗ ਸਟੇਸ਼ਨ ਤੇ ਕਾਬੂ ਰੱਖਣਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਤੋਂ ਹੀ ਸ਼ੁਰੂ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ।

ਜੇਕਰ ਚੈਨਲ ਐਨ ਵਿੱਚਕਾਰ ਆ ਜਾਏ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਫਿਰ ਚੈਨਲ ਬਦਲ ਲਵੋ। ਚੈਨਲ ਬਦਲਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਸੋਚਣੀ ਹੈ। ਸੱਚੀ ਚੈਨਲ ਜੈਕੋਬਸ ਸੈਲੀ 'ਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੂਜਾ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਚਲੇ ਜਾਣਗੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੋਗੇ।

ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਸਿਰਫ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਚੈਨਲ ਪੀ ਸੁਣੋਗੇ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਐਨ। ਪਰ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਦੇ ਢੰਗ ਤੇ ਉਸ ਇਨਸਾਨ ਦਾ ਵੀ ਕੁੱਝ ਅਸਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਿਯਾਦਾਤਰ ਲੋਕ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਭਰੇ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਦੌੜਿਆ ਆਵੇਗਾ ਤੇ ਕਿਸੇ ਜਾਣਕਾਰ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਖ਼ੁਸ਼ੀ ਗੱਲ ਦੱਸਣ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤ

ਦੇਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਹਿਬਰਾਮੀ ਦੂਜੇ ਵਰਕਰ ਬਾਰੇ ਇਤਰਾਜ਼ਯੋਗ ਹੋਣ ਦੇਸ਼ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੂਜੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀਆਂ ਘਰੇਲੂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇਸ਼ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਗੁਰੂਕ ਆਦਿ ਖੁਰਾਕੇਗੀ ਦੀ ਬਰਾਈ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਮਿਲਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

ਵਿਚਾਰ ਅਪਣੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਜਨਮ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਅਸਲ ਪੜ੍ਹਦੇ ਨੇ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਾਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਅੰਦਰ ਵੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਨਾਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋਲਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਵਾਧਾਨ ਨਾ ਰਹੋ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜੋਂ ਕਿਸੇ ਖਿੱਚ ਪਾ ਵਿੱਚ ਤੇ ਇਹ ਕਹੋ, 'ਹਾਂ, ਤੇ ਇਹੀ ਨਹੀਂ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ...'

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਮੁੜਕੇ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਮਰੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ।

ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਚੈਨਲ ਪੀ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਦੇ ਵਿਚੋਂ ਹੀ ਬਦਲਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇਕ ਤਾਂ ਇਹ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਕਦਮ ਵਿਛਾ ਕੇ ਦਿਓ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ, 'ਮੁਆਫ਼ ਕਰਨਾ, ਜਾਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੁੱਛਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ...' ਦੂਜਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਤੁਰ ਪਉ, 'ਹੁਣ ਮੈਂ ਫੌਜੀ ਵਿਚ ਹਾਂ...' ਜਾਂ 'ਮੈਨੂੰ ਇਕ ਥਾਂ ਤੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਘਰੀ ਦੇਰ ਹੋ ਰੁੱਕੀ ਹੈ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਚਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਅਪਣੇ ਅਪਾ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਾਅਦਾ ਕਰੇ। ਦੁਨਿਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪਰਵਾਨਗੀ ਨਾ ਦੇ
ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਚਿੰਤਨ ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਅਸਰ ਪਾਉਣ। ਚੈਨਲ ਪੀ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਗਦੇ ਹੋ

ਇੱਕ ਵਾਰ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾ ਲਵੋ, ਤਾਂ ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਗੇ। ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਸਫਲ ਖੇਤਰ ਸੋਲਜਮੈਨ ਦੀ ਗੱਲ ਦਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕਹਾਣੀ ਸੁਣਾਈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਚੰਗਾ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਬੀਮਾ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚੋਂ ਆਇਆਂ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, ‘ਤੁਹਾਡੀ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਆਈਆਂ। ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਇਹ ਲੀਗਾਂ ਜਿਵੇਂ ਮੇਰੇ ਜਿੰਨੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਮੇਰੇ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਹਨ। ਤੇ ਫਿਰ ਹੀ ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣ ਲਿਆ ਜਿਹੜਾ ਕਿ ਸਲੋ ਬੀਮਾ ਏਜੈਂਟ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ 10 ਵਿੱਚੋਂ 9 ਸੰਭਾਵਿਤ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿੱਤ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੀਮੇ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।’

ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਠੀਕ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਇਹ ਇਸ ਕਰਕੇ
ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਇਹ ਇਸ ਕਰਕੇ
ਮੇਰਾ ਕੰਮ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ ਕਿ ਇਹ ਇਸ ਕਰਕੇ

ਸਦਾ ਸਾਡੇ ਦਾ ਆਪਾਰ ਸਿਰਫ ਇਹੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਜਿਸਨੂੰ ਅਪਣੀ
 'ਮੇਰੀ ਸਫਲਤਾ' ਦਾ ਆਪਾਰ ਸਿਰਫ ਇਹੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਜਿਸਨੂੰ ਅਪਣੀ
 'ਮੇਰੀ ਸਫਲਤਾ' ਦਾ ਆਪਾਰ ਸਿਰਫ ਇਹੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਜਿਸਨੂੰ ਅਪਣੀ

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਸੰਗੀਤ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਹੀ
ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਹਰ ਏਜੈਂਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਸਦੀ ਉਮਰ, ਉਸਦੇ ਕੰਮ-ਕਾਰ, ਉਸਦੀ
ਭਾਵਨਾ, ਉਸਦੇ ਬੀਵੀ-ਬੱਚਿਆਂ ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

‘ਪਰ ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਵੀ ਖੋਜ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕਿਸੇ ਸੋਲਜਮੈਨ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ - ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਾਰਨ ਤਲਾਸ਼ਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਮੈਂ ਅਪਣੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗੁਪਾਧਕ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗ ਜਾਵਾਂ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਨ ਕਾਰਨ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ‘ਚ ਜਾਂ ਉਸਦੇ ਪਿਛਲੇ ਰੀਕਾਰਡ ਵਿੱਚ ਮਿਲ ਸਾਣ। ਪਰ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਨੂੰ ਲੋੜਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋ ਹੀ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ।’

‘ਇਹ ਜਦੋਂ ਮੇਰਾ ਇਮਾਨ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗੁਹਰ ਤੇ ਕੰਟ੍ਰਿਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਉਸਨੂੰ ਬੀਮੇ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸਬਦ ਵੀ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮੈਂ ਉਸ ਸੰਭਾਵਿਤ ਗੁਹਰ ਦੀ ਮਨਪਸੰਦ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।’

ਇਹ ਵੇਟਾ ਜਿਹੀ ਤਕਨੀਕ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਹੈ। ਚੁੱਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਅਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਇਹ ਝਈ ਉਹ ਵੀ ਮੈਨੂੰ ਵੇਰ-ਸਵੇਰ ਅਸੰਦ ਕਰਨ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਫੇਰੀ ਹੀ ਮੈਂ ਮੇਜ ਤੇ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬੈਠਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਸਦੀ ਬਗਲ ਵਿਚ ਬੈਠਾ ਤੇ ਅਸੀਂ ਉਸ ਝਈ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਉਹ ਮੇਰੇ ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿਰਿਓਕ ਹਣ ਮੈਂ ਉਸਦਾ ਟੇਸਤ ਬਣ

ਰਹੇ ਕਿ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਮੁਰਖ ਹੈ।

‘ਤਾਂ, ਉਸ ਦੁਪਹਿਰ ਸਾਡੀ ਚਰਚਾ ਬੜੀ ਠੱਠੀ ਸਾਬਿਤ ਹੋਈ। ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਮੁੜਕੇ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਇੰਟ ਸਾਡਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਇਹ ਸਮਝ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਡੀ ਸੋਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸੋਚਿਆ ਹੋਵੇਗਾ : ‘ਇਹ ਲੋਕ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਂ ਮੁਰਖ ਹਾਂ ਜਾਂ ਨਾਸਮਝ, ਤੇ ਉਹ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਚਿਕਨੀਆਂ-ਚੋਪੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਕੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲੋਂ ਪੈਸੇ ਠੱਗਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

‘ਏ ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੀ ਦੋ ਝਾਈਨਾਂ ਦੀ ਚਿੱਠੀ ਮਿਲੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ, ‘ਮੈਂ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਲਾਹਾਂ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਸਾਨੂੰ ਉਠਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਜੇਕਰ ਅੱਜ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਤੁਰੰਤ ਮੈਨੂੰ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਬਿਲ ਭੇਜ ਦਿਓ।’

‘40 ਮਿੰਟ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲ ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੁਕਾਉਣਾ ਪਿਆ ਸਾਡੇ ਹੱਥੋਂ 9,500 ਡਾਲਰ ਦਾ ਠੇਕਾ ਚਲਾ ਗਿਆ। ਇਸਤੋਂ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਦੁਖਦਾਈ ਨਹੀਂ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਸਾਡੇ ਸਾਬਕਾ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਸਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਫਰਮ ਕੋਲੋਂ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲੈ ਲਈਆਂ।’

‘ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਅੱਜ ਗ੍ਰਾਹਕ ਨੂੰ ਨਾ ਗੁਆਉਂਦੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਵੀ ਸਨ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।’

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਜ਼ਾ ਵੀ ਆਵੇਗਾ ਤੇ ਨਾਲੋਂ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਿਧਾਂਤ ਵੀ ਮਿੱਥ ਸਕੋਗੇ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਤੱਕ ਜੇ ਜਿੰਨੀਆਂ ਚਰਚਾਵਾਂ ਸੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਸੁਣੋ। ਦੋ ਗੱਲਾਂ ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ: ਚਰਚਾ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਕੇ ਜਿਆਦਾ ਥੋਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤੇ ਕੌਣ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਹ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸੋਫਤਿਆਂ ਵਾਂਗੀ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਉਪਰੰਤ ਮੈਂ ਇਸ ਨਤੀਜੇ ਪਹੁੰਚਿਆ : ‘ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਆਦਮੀ ਜਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਦੋਵੇਂ ਆਦਮੀ ਸਾਇੰਟ ਹੀ ਕਦੇ ਇੱਕ ਹੁੰਦੇ ਨਹੀਂ ਸਾਇੰਟ ਇਸਦਾ ਅਵਾਦ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਆਦਮੀ ਜਿੰਨਾ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਘੱਟ ਵਿੱਚ ਵੀ ਉੱਨਾ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਉਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਉਹ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਫੌਰ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ, ਆਪਣੀਆਂ ਉਪਲੱਬਧੀਆਂ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ

ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਚੰਘਾ ਸੋਚੋ ।

ਆਪਣੀ ਨਿੱਕਰੀ, ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ।

ਕਰਦਾ ਦੀ ਉਦਾਰਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਫਲ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ :

1. ਕਰਦਾ ਦੀ ਉਦਾਰਤਾ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ ਬਣਦੇ ਹਨ।

2. ਕਰਦਾ ਦੀ ਉਦਾਰਤਾ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

ਫਾਟ ਰੱਖੋ : ਆਮ ਇਨਸਾਨ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਖਾਣ-ਪੀਣ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਕਰਦਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰਤਾ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸੰਦ ਕਰਨ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਦਿੰਦਾ ਦੋਸਤ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸੌਖਾ ਤੇ ਅਚੁੱਕ ਨੁਸਖਾ ਹੈ।

ਤੇ ਕਰਦਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰਤਾ ਦਾ ਦੂਜਾ ਫਾਇਦਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਹੈ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ਾਲਾ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਫਾਰਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਬਾਰੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਜਾਂ ਮਾੜੇ ਗੁਣਾਂ ਬਾਰੇ, ਉਹ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਕਿਉਂ ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਅਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ, ਸਾਨੂੰ ਇਹ ਹੀ ਜਿਆਦਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੋਂ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਰਤਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹਵਾਂਗਾ।

ਭਾਗੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਏਜੰਸੀਆਂ ਵਾਂਗ ਹੀ, ਨਿਊਯਾਰਕ ਦੀ ਇੱਕ ਐਡਵਰਟਾਈਜ਼ਿੰਗ ਏਜੰਸੀ ਵੀ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਿੱਚ ਏਜੰਸੀ ਫਾਈਲਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਉਂ ਖਰੀਦਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਇਹ ਏਜੰਸੀ ਇੱਕ ਕੰਮ ਹੋ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਲਿਖਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਇੱਕ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਦੁਕਾਨ ਵਿੱਚ ਸੋਸਾਇਟੀ ਦੇ ਕੰਮ ਤੇ ਰੋਕਦੀ ਸੀ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਉਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲੋਂ ਵਿਗਿਆਪਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਜੋਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਸੁਣ ਸਕਣ। ਸੁਣਨ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪੂਰਤਾ ਮਿਲਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਵਧੀਆ, ਜਿਆਦਾ ਅਸਰਦਾਰ ਵਿਗਿਆਪਨ ਲਿਖ ਸਕਣ।

ਕਈ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਆਪਣੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਆਖਿਰੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵੇਲੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਕੰਮ ਛੱਡਕੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ

ਪਛਾਣ ਕਰਾਉ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸਹੀ ਨਾਮ ਲਓ ਤੇ ਇਹ ਵੀ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਵੋ ਕਿ ਉਹ ਵੀ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾ ਠੀਕ ਵੱਡਾ ਨਾਮ ਨਾ ਲਵੇ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਿਸ ਨਵੇਂ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਨਵੇਂ ਵਧੀਆ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਨੂੰ ਇਸੇ ਲਿਖੇ ਜਾਂ ਫੈਨ ਕਰੋ।

3. ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਸਾਰੇ ਇਨਸਾਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪਰਵਾਨ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਤੋਂ ਪੂਰਨਤਾ ਦੀ ਅਸਲ ਨਾ ਕੋਈ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਹੋਣ ਦਾ ਹੱਕ ਹੈ ਤੇ ਹਾਂ, ਸੁਧਾਰਕ ਬਣਨ ਦੀ ਗੱਲ ਨਾ ਕਰੋ।

4. ਚੈਨਲ ਪੀ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਸਟੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਸੁਣਦੇ ਰਹੋ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਦੀਆਂ ਦੀਰੀਆਈਆਂ ਤੇ ਸਲਾਹ ਲਾਇਕ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਰਹੋ, ਉਸ ਦੀਆਂ ਬੁਝਾਰਤਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਦਾ ਮੋਕਾ ਨਾ ਦਿੱਤੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ ਕਰੋ- ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਣੇ।

5. ਚਰਚਾ ਵਿੱਚ ਉਦਾਰ ਬਣੋ। ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ ਬਣੋ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਝੇੜਕ ਲਾ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿਓ। ਦੂਜੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ, ਆਪਣੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੇ ਵੱਡੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਮੋਕਾ ਦਿਓ।

6. ਹਰ ਸਮੇਂ ਸਹਿਮਤ ਬਣੇ ਰਹੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਚੰਗਾ ਲੱਗੇਗਾ।

7. ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਵਾਸਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿਓ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਇਸੇ ਗੱਲ ਨਾਲ ਹੀ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਜਿੱਤੋਗੇ।

□□□

10

ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟਣ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਉ

ਹਰ ਮੰਤਰ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹਨ : ਉੱਚੀ ਪੋਸਟ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ। ਜਿਵੇਂ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, ਸਿਖਰ ਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਾਫੀ ਜਗ੍ਹਾਂ ਖਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਤਕਨੀਕੀ ਡਰਾਈਵ ਤਾਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੌਰ ਦੀ ਘਾਟ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਤੌਰ ਹੈ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਨਤੀਜਾ ਦੇਣਾ।

ਹਰ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ - ਚਾਹੇ ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਚਲਾਉਣਾ ਹੋਵੇ, ਉੱਚੇ ਸਤਰ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇਣਾ ਹੋਵੇ, ਵਿਗਿਆਨ, ਫੌਜ ਜਾਂ ਸਰਕਾਰ ਹੋਵੇ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਨਾ ਕੇਵਲ ਸੋਚਦਾ ਹੋਵੇ, ਬਲਕਿ ਕੰਮ ਵੀ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਕੰਮ ਹੋਵੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਰਕਰ ਦੀ ਨਿਯੁਕਤੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹੋ ਸ਼ਬਦ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, 'ਕੀ ਉਹ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰ ਪਵੇਗਾ?' 'ਕੀ ਉਹ ਪੂਰਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ?' 'ਕੀ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟਿਆ ਰਹੇਗਾ ਜਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਹਰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਪਵੇਗਾ?' 'ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ ਜਾਂ ਸਿਰਫ ਗੱਲਾਂ ਹੀ ਕਰਦਾ ਰਹੇਗਾ?'

ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਇਹੋ ਹੀ ਹੈ : ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਜਾਂ ਕੀ ਉਹ ਕੰਮ ਦਾ ਹੈ।

ਅੱਤ ਉੱਤਮ ਵਿਚਾਰ ਹੀ ਕਾਫੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਇੱਕ ਆਮ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਵੀ ਕੰਮ ਅਸਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅੱਤ ਉੱਤਮ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਹੋਣ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੇ ਅਸਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ ਤਾਂ ਉਹ ਬੇਕਾਰ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਇਮਾਨ ਵਿੱਚ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੇ ਉੱਚੇ ਹੀ ਮਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਦੇਸਤੀ, ਘਰ, ਬੱਚੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੀ. ਐਨ. ਕਈ ਵਾਰੀ ਵਿਆਹ ਦੇ ਬੜੇ ਕਰੀਬ ਆ ਸਨ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਆਹ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਦਿਨ ਬਾਕੀ ਸੀ। ਪਰ ਉਹ ਜਦੋਂ ਵੀ ਵਿਆਹ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਕਰੀਬ ਆਉਂਦੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਬਹਾਨਾ ਮਿਲ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਉਸ ਕੁਝੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਸਨ। ਕਿਸੇ ਸ਼ੁਕਰ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹ ਗਲਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਾਲ-ਵਾਲ ਬੱਚ ਗਿਆ।)

ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਉਦਾਹਰਣ ਇਹ ਹੈ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਜੀ. ਐਨ. ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੂੰ ਸਹੀ ਕੁਝੀ ਮਿਲ ਹੀ ਗਈ। ਉਹ ਆਕਰਸ਼ਕ, ਖੁਸ਼ੀ ਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਸੀ। ਪਰ ਜੀ. ਐਨ. ਨੂੰ ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰਨਾ ਸੀ ਕਿ ਇਸ ਕੁਝੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰਨਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਇੱਕ ਸਾਮ ਨੂੰ ਵਿਆਹ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ, ਤਾਂ ਕੁਝੀ ਨੇ ਕੁੱਝ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਜੀ. ਐਨ. ਚਿੰਤਾ ਹੋਣ ਲੱਗੀ।

ਤਾਂ, ਇਹ ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਕੁਝੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਕਰੇ, ਉਹ ਚਹੇ ਹਨ, ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਚਾਰ ਪੈਸੇ ਦਾ ਇੱਕ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਲਿਖਿਆ, ਜਿਸ ਤੇ ਕੁਝੀ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਈਨ ਕਰਨੇ ਸਨ। ਇਸ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸਨ ਤੇ ਟਾਈਪ ਹੋਇਆ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੀ। ਧਰਮ ਵਾਲੇ ਖੰਡ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਸਨ: ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਚਰਚ ਵਿੱਚ ਜਾਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਚਰਚ ਜਾਣਗੇ, ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਵਾਰ ਦੇਣਗੇ। ਦੂਜੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਗਈ ਸੀ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿੰਨੇ ਬੱਚੇ ਹੋਣਗੇ ਤੇ ਕਦੋਂ ਹੋਣਗੇ।

ਪੂਰੇ ਵਿਸਤਾਰ ਨਾਲ ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਇਸ ਦਾ ਨਮੂਨਾ ਬਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੇਸਤ ਹੋਣਗੇ, ਉਸਦੀ ਹੋਣਵਾਲੀ ਪਤਨੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰੇਗੀ, ਉਹ ਕਿਥੇ ਰਹਿਣਗੇ, ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਖਰਚ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਵਿੱਚ, ਜੀ. ਐਨ. ਨੇ ਅੱਧੇ ਪੇਜ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖਿਆ ਜਿਹੜੀਆਂ ਕੁਝੀ ਨੂੰ ਵੱਡਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ ਜਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮੇਂਕਿੰਗ, ਸਰਕਸ ਮੇਕਅਪ, ਮਨੋਰੰਜਨ ਆਦਿ ਸਨ।

ਜਦੋਂ ਜੀ. ਐਨ. ਦੀ ਹੋਣਵਾਲੀ ਪਤਨੀ ਨੇ ਉਸਦਾ ਇਹ ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਦੱਸਿਆ ਉਸਨੇ ਉਹੀ ਕੀਤਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਅਸੀਂ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਨੋਟ ਲਾ ਕੇ 'ਵਾਪਸ ਮੋੜ ਦਿੱਤਾ'। 'ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਲਈ ਆਮ ਵਿਆਹ ਦੀ ਇਹ ਸ਼ਰਤ ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੈ ਚੰਗੇ ਤੇ ਬੁਰੇ ਵਕਤ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਰਹਾਂਗੇ ਤੇ ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਵੀ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਵਿਆਹ ਦੀ ਗੱਲ ਫੁੱਲ ਜਾਵੇ।'

ਜਦੋਂ ਜੀ. ਐਨ. ਮੈਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਨੁਭਵ ਸੁਣਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚਿੰਤਤ ਹੋ ਕੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦੱਸੋ, ਐਗ੍ਰੀਮੈਂਟ ਲਿਖਕੇ ਮੈਂ ਕੀ ਗਲਤੀ ਕਰ ਦਿੱਤੀ? ਆਖਰ ਵਿਆਹ ਕਿਹੜਾ ਵੱਡਾ ਫੈਸਲਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਬੜਾ ਸੋਚ ਵਿਚਾਰ ਕੇ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਪਰ ਜੀ. ਐਨ. ਗਲਤ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਜਿਆਦਾ ਸੋਚ-ਸਮਝਕੇ ਚਲੋਗੇ, ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਵਧਾਨ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਵਿਆਹ ਹੀ ਕੀ, ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆ ਦੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋਵੋਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਆਸਾਵਾਂ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਰਹੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੀ. ਐਨ. ਦਾ ਵਿਆਹ ਬਾਰੇ ਵੀ ਉਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ, ਆਪਣੀ ਬੱਚਤ, ਆਪਣੇ ਦੇਸਤਾਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ।

ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਤਮ ਕਰ ਦੇਣ ਦੀ ਫ਼ਹਿਮ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ, ਪਰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹਉਣ ਦੀ ਫ਼ਹਿਮਤ ਹਰ ਸਫਲ ਬੰਦਿਆਂ ਕੋਲ ਪਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੋਈ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਰੀ ਉਮਰ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਪੂਰਨਤਾ ਤੇ ਬੜੀ ਸਿਆਣਪ ਨਾਲ ਸਮਝੋਤਾ ਕਰਨ ਦੇ ਇੱਛੁਕ ਰਹੀਏ। ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਤਾਈਂ ਪਰ ਕਰੋ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਉਣ। ਇਹ ਸਲਾਹ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਹੁਣ ਵੀ ਉਨੀ ਹੀ ਠੀਕ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਹ ਦੋ ਸੌ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਸੀ।

ਉਦਾਹਰਣ ਦੂਜਾ: ਜੀ. ਐਮ. ਨਵੇਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ

ਹਰ ਬੜਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਸਮੇਂ, ਇਮਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਜੂਝਦਾ ਹੈ - ਕੰਮ ਕਰੋ ਜਾਂ ਨਾ ਕਰੋ, ਕਰੋ ਕਿ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਥੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨੌਜਵਾਨ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਉਸਨੂੰ ਬੜਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਇਆ।

ਜੀ. ਐਮ. ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੀ ਲੱਖਾਂ-ਕਰੋੜਾਂ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਵਾਂਗ ਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਹੁਣੇ ਪੱਚੀਆਂ ਸਾਲ ਦਾ ਤੇ ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਇੱਕ ਬੱਚਾ ਹੈ ਤੇ ਉਸਦੀ ਆਮਦਨੀ ਵੀ ਕੋਈ ਖਾਸ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਤੇ ਮਿਸਿਜ਼ ਜੀ. ਐਮ. ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਨਵਾਂ ਘਰ ਦੇਨ ਦਾ ਸੁਫਲਾ ਸੀ। ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਿਆਦਾ ਥਾਂ, ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗਾ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਖੇਡਣ ਦਾ ਮੈਦਾਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੀ ਆਪਣੀ ਜਾਇਦਾਦ ਵੀ ਹੋਵੇ।

ਪਰ ਨਵਾਂ ਪਰ ਖਰੀਦਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੁਕਾਵਟ ਸੀ-ਨੇਗਰ ਭੁਗਤਨਾ। ਇੱਕ ਜਦੋਂ ਸੀ. ਐਮ. ਅਗਲੇ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਮਕਾਨ ਕਿਰਾਏ ਦਾ ਚੈਕ ਕੱਟ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸੇ ਤਕਲੀਫ਼ ਹੋਈ। ਜਿੰਨਾ ਕਿਰਾਇਆ ਉਹ ਦੇ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਉਹ ਤਾਂ ਨਵੇਂ ਮਕਾਨ ਬਰਾਬਰ ਦੀ ਰਕਮ ਹੈ।

ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਕੀ ਤੂੰ ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦੇਂ ?' ਪਤਨੀ ਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਹੈ ਗਿਆ ਹੈ? ਕਿਉਂ ਖਰੀਦਣਾ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਅਸੀਂ ਹੁਣੇ ਘਰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ। ਨਕਦ ਦੇਣ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਪੈਸਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ? ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਅਸੀਂ ਕਿਥੋਂ ਦੇਵਾਂਗੇ?'

ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਦਾ ਨਿਸਚਾ ਪੱਕਾ ਸੀ। 'ਸਾਡੇ ਫਾਂਗ ਲੈਖ ਲੋਕ ਹੋਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਕਿਸੇ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋਣ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਧੇ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਦੇ ਘਰ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਪਾਉਂਦੇ। ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਅੱਗੇ ਨੂੰ ਰੋਕ ਦਿੰਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਅਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਾਂਗੇ। ਮੈਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦਾ ਕਿ ਅਸੀਂ ਭਾਉਣ ਲਿਖ ਕਿਉਂ ਲਿਆਵਾਂਗੇ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਹੀ ਲਵਾਂਗੇ।'

ਅਗਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਘਰ ਮਿਲ ਗਿਆ ਜਿਹੜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਛੋਟਾ ਘਰ ਵਧੀਆ ਸੀ, ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦੇਣਾ ਸੀ। ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਸੀ 1200 ਡਾਲਰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ ਦੀ। ਜੀ. ਐਮ. ਜਾਦਵਾ ਜੀ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਦੀ ਇਜ਼ਤ ਦਿੱਤੀ ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੋ ਮਿਲ ਸਕਦੀ।

ਪਰ ਜਿਥੇ ਚਾਹ, ਉਥੇ ਰਾਹ। ਅਚਨਚੇਤ, ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਤੇ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਵਾਰ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸਤਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ? ਜੀ. ਐਮ. ਨੇ ਬਿਲਡਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਗੱਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ, ਪਰ ਜੀ. ਐਮ. ਜਦੋਂ ਜੁਟਿਆ ਰਿਹਾ, ਤਾਂ ਬਿਲਡਰ ਰਾਜੀ ਹੋ ਗਿਆ। ਬਿਲਡਰ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ 1200 ਡਾਲਰ ਦਾ ਕਰਜਾ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਹੁਣ ਜੀ. ਐਮ. ਨੂੰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ 100 ਡਾਲਰ ਤੇ ਵਿਅੰਜਨ ਦਾ ਇੰਤਜਾਮ ਕਰਨਾ ਹੈ।

ਪਤੀ-ਪਤਨੀ ਦੋਨਾਂ ਨੇ ਹਿਸਾਬ ਲਾਇਆ ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਆਪਣੇ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ
25 ਡਾਲਰ ਦੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਪਰ ਹੁਣ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਭਰੋਸੇ
75 ਡਾਲਰ ਕਿਥੋਂ ਆਉਣਗੇ, ਜਿਹੜੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਸਤ ਦੇਣ ਲਈ ਲੱਭੀਏ ਹਨ।

ਦੇ ਹੀ ਸੇ. ਐਮ. ਦੇ ਵਿਆਹ ਵਿਚ ਇਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਉਹ ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਸਥਿਤੀ ਕੀ ਹੈ। ਬਾਸ ਇਹ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਹੈ।

[illegible]

ਜੇ ਐਮ ਦੀ ਗੱਲਗਤਾ ਤੇ ਮਾਰਲਸ ਪੈਰੋਨੀ ਦੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਉਦਘਾਟਨਾਂ ਨੂੰ ਵੇਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਇਹ ਸਿੱਧ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਅੰਤ ਵਿਚ ਇਕ ਬਹੁ-ਪਾਸੀ ਸੰਵਿਧਾਨਕ ਰਾਜ ਹੈ।

ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਗਾਇਕਾ ਹੈ।

ਜੀ ਐਮ ਨਵੇਂ ਵਿਸਵਾਸ ਨਾਲ ਭਰ ਗਿਆ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜੇਕਰ ਉਸਦੇ ਸਾਥੇ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਪਰਿਸਥਿਤੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਲਈ ਉੱਦਮਸ਼ੀਲ ਵਿਚਰਿਣ ਸੈਥਾ ਹੁੰਦਾ।

ਸੋ ਲੇਖ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਤੇ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਫਨੇ ਦਾ ਘਰ
 ਫਿਰਾ ਦਿੱਤਾ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਦਰਸ਼ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਇਤਿਜਾਹ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਘਰ
 ਝਰੰਦ ਨੂੰ ਟਾਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਲੋਕ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ
 ਲਾਯੋਂ ਗੰਗੇ ਪਹੁੰਚਦੇ।

ਤੋਂ ਪ੍ਰਿਤਾਹਰਣ : ਸੀ. ਡੀ. ਆਪਣਾ ਬਿਜਨੈਸ ਆਪਣੇ-ਆਪ
ਕਿਉਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ...

ਮਿਸਟਰ ਜੇ. ਥੀ. ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਦਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਵੱਡੇ ਲੋਕ ਕਲਾ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੇਕਰ ਆਦਰਸ਼ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਇਤਿਜਾਰ ਕਰਨਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਸਮੇਂ ਕੀ ਗੁੰਦੇ ਹਨ।

ਦੂਜੇ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ (World War) ਦੇ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਸੀ. ਡੀ. ਨੂੰ ਅਮਰੀਕਾ ਪੇਸਟ ਅਫਿਸ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਕਸਟਮਰ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ। ਕੰਮ ਪਸੰਦ ਸੀ। ਪਰ ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਅੱਕ ਗਿਆ। ਉਹ ਕਰਦੇ-ਕਰਦੇ ਉਹ ਥੋਰ ਹੋ ਗਿਆ, ਰੋਜ ਕੰਮ ਦੇ ਨਿਸ਼ਚਤ ਘੰਟੇ, ਘੰਟੇ ਤਨਖਾਹ ਤੇ ਮਿਹਨਤ ਸੀਨੀਅਰਟੀ ਸਿਸਟਮ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਘੱਟ ਸੀ।

ਤਦੋਂ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਫਿਕਰ ਆਨ ਹੋ ਚੁੱਕਾ ਸੀ ਕਿ ਸਫਲ ਆਯਾਤ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂ ਨਾ ਉਹ ਕੰਮ ਦੇ ਤੋਹਫੇ ਤੇ ਖਿਡੋਟੇ ਆਯਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੇ? ਸੀ. ਡੀ. ਕਹਿੰਦੇ ਆਯਾਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਦਾ ਉਸਦੇ ਜਿੰਨੇ ਗਿਆਨ ਸੀ। ਆਪਣਾ ਬਿਜਨਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਉਸਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਆਇਆ ਸੀ। ਪਰ ਅੱਜ ਵੀ ਉਹ ਕਸਟਮਰ ਅਫਿਸ ਵਿੱਚ ਬੈਠਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਕਿਉਂ? ਹੁੰਦਾ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਸੀ. ਡੀ. ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਨਾ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਮੱਸਿਆ ਆ ਜਾਂਦੀ ਜਿਸਦੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਆਖਰੀ ਕਦਮ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦਾ। ਪੈਸੇ ਦੀ ਕਮੀ, ਆਰਥਿਕ ਮੰਦੀ, ਥਕੇ ਦਾ ਜਨਮ, ਟੈਮਪਰੇਰੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਵਪਾਰ ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਬੰਧ, ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਈ ਬਹਾਨੇ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਨ ਤੇ ਕੰਮ ਟਾਲਦੇ ਤੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ।

ਸਚਾਈ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸੀ. ਡੀ. ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਿਸਟਰ ਅਲਾਸੀ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਆਦਰਸ਼ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੇ। ਉੱਕ ਨਾ ਕਦੇ ਆਦਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ ਹੋਏ, ਇਸ ਲਈ ਸੀ. ਡੀ. ਦਾ ਕੰਮ ਕਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਇਆ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? ਇਥੇ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਸੁਝਾਓ: ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰ ਦੇਣਗੇ।

1. ਤਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਾਉ। ਹਰ ਰੋਜ ਨਵੇਂ ਵਿੱਚ ਜੋਖਮ, ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੰਨ ਲਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਾਲ ਸਿਕਾਗੋ ਤੋਂ ਲਾਸ ਐਂਜਲਸ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਤਦ ਚਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ, ਜਦ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪੂਰੀ ਗਾਰੰਟੀ ਨਾ ਮਿਲ ਜਾਏ ਕਿ ਨਵੇਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਢੁਕਾਵਟ ਨਹੀਂ ਆਵੇਗੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਕੱਢੀ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ, ਨੌ ਖਰਾਬ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਕੋਈ ਸਹਾਈ ਡਰਾਈਵਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੱਗ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ ਤੇ ਇਹ

ਤੁਹਾਂ ਦਾ ਕੋਈ ਖਤਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਤੁਸੀਂ ਕਦ ਚਲਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋਗੇ? ਕਦੇ ਨਹੀਂ! ਇਸੇ ਧਾਤਰਾ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯਾਤਰਾ ਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਗੱਲ ਰੱਖ ਲਓ, ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰ ਲਓ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰੀ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤੋ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਰੇ ਖਤਰਿਆਂ ਨੂੰ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਭਾਪ ਸਕਦੇ, ਨਾ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਤੇ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਆਉਣ, ਤਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਪਟੇ। ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਦੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਜਾਂਚੀ ਜਾਂਦੀ ਕਿ ਉਹ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਾਰੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਜਾਂਚੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਉਸਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਬਿਜਨਸ, ਵਿਆਹ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਚੀਜ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਪੁਲਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹੀਂ ਪਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੁਲ ਤੇ ਹੋਵੋ।

ਅਸੀਂ ਸਾਰੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਬਿਲਾਫ਼ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ।

ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦਾ ਮਨ ਬਣਾ ਲਓ। ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਹੀ ਲਾਇਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਪੁਸਤਕ ਲਿਖਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਉਹ ਕੁੱਝ ਦਹਾਕੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰਗ੍ਰਾਮਿਤ ਬੰਦੇ ਦੀ ਜੀਵਨੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਰੋਚਕ ਸਨ, ਬਲਕਿ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵੀ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਦਮ ਸੀ, ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਨੂੰ ਮੋਹ ਲੈਣ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਵੀ ਸੀ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੂੰ ਪਤਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਾਹਲਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦੇ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਤੋਖ ਤਾਂ ਮਿਲਦਾ ਹੀ, ਨਾਲ ਹੀ ਇੰਜਤ ਤੇ ਪੈਸਾ ਵੀ ਫਾਟੀ ਮਿਲਣਾ ਸੀ।

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਮੈਂ ਉਸੇ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਫਿਰ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਅਣਜਾਣੇ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਲਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਕਿਤਾਬ ਕੀ ਪੂਰੀ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। (ਇਹ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਨ ਸਵਾਲ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੁਰਾਣੇ ਜਖਮਾਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ।)

ਨਹੀਂ, ਮੈਂ ਉਹ ਕਿਤਾਬ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਪਾਇਆ। ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਤਕ ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੀ ਸੋਚਦੇ ਰਹੇ ਕਿ ਉਹ ਇਸਦਾ ਕੀ ਕਾਰਨ ਦੇਸ਼ਣ। ਆਖਰਕਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਬਹੁਤੇ ਹੁੱਥੇਵਿਆਂ ਤੇ ਦੂਜੀਆਂ ਜਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹੇਠ ਕਾਰਨ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦੀ ਫ਼ਰਸਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੀ ਹੀ ਨਹੀਂ।

ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਫੈਸਰ ਨੇ ਇਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਕਮਰਿਸਟਰ ਗਹਿਰੇ ਦਫਨਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਿੱਤਾ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਲਈ ਕਿ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਵਿੱਚ ਉਸ ਨੂੰ ਬੜੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਤੇ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤਿਆਰਾਣੀਆਂ ਵੀ ਪੈਣਗੀਆਂ। ਉਸ ਨੇ ਸਾਰੇ ਕਾਰਨਾਂ ਤੇ ਫੀ ਕਰ ਲਿਆ ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਉਹ ਧੌਜਨਾ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਸੀ।

ਵਿਚਾਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਅਸੀਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਬਣਨਾ ਜਾਂ ਸੁਧਾਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਪਹਿਲੀ ਸਰਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਲ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ। ਸਫਲਤਾ ਉਸ ਬੰਦੇ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਤੇ ਦਸਤਕ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਜਿਸਨੇ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ।

ਪਰ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੁਕਤੇ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਲਈਏ। ਕੇਵਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਉਦੋਂ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅਸਰ ਪਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਲੀ ਨੂੰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਉ, ਤਾਂ ਕੇਵਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕ ਬੈਲੇਂਸ ਨਹੀਂ ਵਧ ਜਾਂਦਾ।

ਹਰ ਦਿਨ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਲੋਕ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਫਨਾਉਂਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

ਤੇ ਇਸ ਉਪਰੰਤ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਫੂਟ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਤਾਉਂਦੇ ਲਈ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਗਹਿਰੇ ਖੋਨ ਜਾਣ ਦਿਓ। ਪਹਿਲੀ ਤਾਂ ਇਹ, ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਮਿਤੀ ਬਣਾਉ। ਚਾਹੇ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਹੀ ਚੰਗੇ ਹੋਣ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਨਹੀਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੀ ਝਗੜਾ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ।

ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਅਮਲ ਕਰੋ ਤੇ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਭਾਂਗ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਦੁਖਦਾ ਸ਼ਬਦ ਹੈ 'ਕਾਸ ਮੈਂ ਇਕ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।' ਹਰ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸੁਣਿਆ ਹੋਵੇ 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ 1952 ਵਿੱਚ ਇਸ ਬਿਜਲੀ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮੈਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।' ਜਾਂ 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਹੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਾਸ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੀ ਹੁੰਦੀ।' ਜੇਕਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਅਮਲ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਵੇ, ਉਸਤੋਂ ਕਾਫੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤਕਲੀਫ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਅਮਲ

ਜਦੋਂ ਤਾਂ ਉਸ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਦਿਮਾਗੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਹਨ ? ਤਾਂ ਇਹ ਦੇਰ ਕਿਸ ਗੱਲ ਦੀ, ਉਸ ਤੇ ਘੜੋ।

ਘੜੋ।

ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰੋ ਤੇ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ :- ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਗੱਲ ਹੈ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਦਾ ਤੇ ਇਹ ਸਾਇਕਲ ਗੱਲ ਹੈ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੋ। ਕੰਮ ਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਡਰ ਵਧਦਾ ਤੇ ਤਕੜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰੋ। ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਹੀ ਦਿਓ। ਆਪਣੇ ਡਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਲਈ-ਇਤਿਜਾਹ ਨਾ ਲਵੋ, ਕੰਮ ਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਰਹੋ, ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕਰਨ ਦਾ ਸੋਚੋ।

ਇਹ ਵਾਰ ਮੈਂ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਇਨਸਟ੍ਰਕਟਰ ਦੇ ਮੂੰਹੋਂ ਸੁਣਿਆ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਕੋਈ ਇੱਕਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਕੁੱਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਤਿਜਾਹ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੜੀ

ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਇੱਕਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਕੁੱਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਤਿਜਾਹ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬੜੀ ਮੇਰੀ ਫੌਜ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੁੱਦਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਗੋਸਿਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਜਿਯਾਦਾ ਸੋਚਣ ਦਾ ਮੋਕਾ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਕਈ ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਸ ਡਰੇ-ਜਿਯਾਦਾ ਸੋਚ ਲਿਆ ਕਿ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਕੀ ਬੁਰਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਲੋਲੀ ਘੜਾ ਗਿਆ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਅਗਲੀ ਟਿਊਪ ਵਿੱਚ ਕੁੱਦਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਏ, ਤਾਂ ਉਹ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਵੀ ਪੈਰਾਟਰੂਪਰ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕੇਗਾ। ਆਤਮ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਉਸਨੂੰ ਤਦੋਂ ਹੀ ਮਿਲੇਗਾ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕੁੱਦ ਜਾਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਕੁੱਦਣ ਤੋਂ ਡਰ ਕਰੇਗਾ, ਉਸਨੂੰ ਟਾਲਦਾ ਰਹੇਗਾ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਹ ਡਰਦਾ ਹੀ ਰਹੇਗਾ।

ਇਤਿਜਾਹ ਕਰਨਾ ਮਹਿਰਾ ਨੂੰ ਵੀ ਨਰਵਾਸ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਟਾਈਮ ਮੈਗਜੀਨ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ ਕਿ ਐਡਵਰਡ ਆਰ. ਮਰੋ, ਜਿਹੜੇ ਦੇਸ ਦੇ ਵਧੀਆ ਨਿਰੂਜ-ਰੀਡਰ ਹਨ, ਉਹ ਜਦੋਂ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਤੇ ਆਉਂਦੇ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਕਾਫੀ ਨਰਵਾਸ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਆਉਂਦੇ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਉਹ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁੱਟ ਜਾਂਦੇ ਤਾਂ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਕਿਵੇਟਮ ਉੱਡ ਜਾਂਦਾ। ਕਈ ਐਕਟਰ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਇਕਮਤ ਹਨ ਕਿ ਸਟੇਜ ਦੇ ਡਰ ਦਾ ਇੱਕ ਹੀ ਇਲਾਜ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੇ ਉਤਰਨਾ ਜਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ। ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਟੇਜ ਤੇ ਆ ਜਾਣ ਮਗਰੋਂ ਡਰ, ਡਰ ਤੇ ਤਨਾਅ ਆਦਿ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਉਦਾਮ ਨਾਲ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਦੇ ਘਰ ਗਏ ਜਿਥੇ ਉਸਦਾ ਪੰਜ ਸਾਲ ਦਾ ਬੱਚਾ ਸੋਣ ਤੋਂ ਆਏ ਘੱਟੋ ਬਾਅਦ ਹੀ ਜਾਗ ਗਿਆ ਤੇ ਰੋਣ

ਲੱਗਿਆ। ਬੱਚੇ ਨੇ ਇੱਕ ਡਰਾਉਣੀ ਵਿਲਾਸ ਵੇਖੀ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਹ ਡਰ ਲੱਗ ਗਿਆ ਸੀ।
 ਦੋਹਾਂ ਅੱਖਾਂ ਉਸਨੂੰ ਉਠਾ ਕੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ। ਬੱਚੇ ਦੇ ਪਿਤਾ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ।
 ਜਮਭਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲਾਜਵਾਬ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ, 'ਇਕੱਠ ਨਾ ਕਰੋ'।
 ਕੋਈ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਤੇ ਵੀ ਚੁੱਕ ਕੇ ਨਹੀਂ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਪਰਾਪ ਸੋ ਜਾਵੇ। ਇਸਦੀ ਥਾਂ
 ਉਸਨੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਰਮ ਕੀਤੇ। ਉਸਨੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਾਰੀਆਂ ਖਿਤਰੀਆਂ ਦੀਆਂ
 ਕੀਤੀ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋ ਗਿਆ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਖਿਤਰੀਆਂ ਦੀਆਂ
 ਬੰਦ ਹਨ। ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਕੋਲ ਵਾਲੇ ਟੇਬਲ ਤੇ ਪਲਾਸਟਿਕ ਦੀ ਇੱਕ ਥੋੜ੍ਹੀ
 ਰੱਖ ਦਿੱਤੀ ਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਬਿਲੀ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਇੱਕਤਰ ਅਵੇ ਤਾਂ ਇਹ ਥੋੜ੍ਹੀ
 ਕੋਲ ਹੀ ਰੱਖੀ ਹੈ।' ਹੁਣ ਜਾਕੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਮਿਲਿਆ, ਉਸਦਾ ਡਰ ਦੂਰ ਹੋਇਆ ਤੇ
 ਹੀ ਮਿੱਟਾ ਬਾਅਦ ਉਹ ਗਹਿਰੀ ਨੀਂਦਰ ਸੋ ਗਿਆ।

ਕਈ ਡਾਕਟਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਪਾਖ ਤੇ ਨੁਕਸਾਨਗਰਿਤ 'ਦਵਾਈਆਂ' ਇਸ ਲਈ
 ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਨੂੰ ਧੀਰਜ ਰਹੇ। ਲੋਕ ਡਾਕਟਰ ਤੋਂ ਨੀਂਦਰ ਦੀ ਖੋਜੀ ਖੋਜ
 ਡਾਕਟਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਝੂਠ-ਮੁਠ ਦੀ ਨੀਂਦਰ ਦੀ ਗੋਲੀ ਫੜਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਗੋਲੀ ਖੋਜ
 ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੀਂਦਰ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ
 ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦਵਾਈ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਇਸਦਾ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ
 ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਜਿਯਾਦਾ ਚੰਗੀ ਮਹਿਸੂਸ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਡਰ ਸਤਾਏ। ਇਸ
 ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੇ ਆਮ ਤਰੀਕੇ ਕਈ ਵਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਬਗਰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦੇਗੇ। ਮੈਂ
 ਸੋਲਜਮੈਨਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਡਰ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੀ ਕੌਸ਼ਲ ਕੀਤੀ ਹੈ।
 ਗੁਪਤ ਦੇ ਘਰ ਦੇ ਚਾਚੇ ਪਾਸਿਓ ਤਿੰਨ ਚੱਕਰ ਲਾਏ ਜਾਂ ਇੱਕ ਕੋਪ ਕਾਈ ਜਿਯਾਦਾ ਪੀੜਾ
 ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਸਮਝਿਆ ਹੋਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਜਾਓ -
 - ਹਾਂ ਜੀ, ਬਲਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕਲੋਤਾ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ
 ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਡਰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਫੋਨ ਕਰ ਦਿੰਦੇ।
 ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ ਗਾਇਬ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਜਾਵੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ
 ਫੋਨ ਕਰਨਾ ਇਨ-ਬ-ਇਨ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੁੰਦਾ ਜਾਵੇਗਾ।

ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਕੋਲ ਚੈਕਅਪ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਜਾਣ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਬਰਾਹਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
 ਜਾਉ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਿੰਤਾ ਦੂਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਗੰਭੀਰ ਬਿਮਾਰੀ

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਵੀ, ਤਾਂ ਘਟੋਘਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਤਾਂ ਪਤਾ ਚਲ ਹੀ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ
 ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚੈਕਅਪ ਨੂੰ ਟਾਲਦੇ ਰਹੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਡਰ
 ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਇਹ ਨਾ ਇੱਕ ਦਿਨ ਤੁਸੀਂ ਸਚਮੁਚ ਹੀ ਇਸੇ ਡਰ ਤੇ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਕਾਰਨ
 ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਵੋਗੇ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਸਮਝਿਆ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਡਰ
 ਲੱਗੇ, ਤਾਂ ਚਰਚਾ ਕਰ ਲਓ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਚੁਟਕੀਆਂ
 ਲੱਗੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਚਰਚਾ ਕਰ ਲਓ।
 ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਗਈਆਂ ਹਨ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਉਦੋਂ ਕਰਕੇ ਡਰ ਨੂੰ ਦੂਰ ਭਜਾਓ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰੋ - ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ ਨਾਲ

ਇਸ ਲੋਕਾਨ ਲਿਖਾਰੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਨੇ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਲਿਖਿਆ
 ਇਸ ਲਿਖਾਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਹਾ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਇਸ ਲਿਖਾਰੀ ਨੇ ਮੇਰੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ
 ਲਿਖਾਰੀ, 'ਮੇਰੀ ਸਮਝਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਜਾਂ ਪੂਰਾ ਹਫ਼ਤਾ
 ਲਿਖ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੇਜ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲਿਖ ਪਾਉਂਦਾ।'

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਜੇਕਰ ਰਚਨਾਤਮਕ ਕਾਰਜ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਮਿਲਣੀ
 ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੰਡਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।'

ਇਹ ਜੱਬ ਹੈ ਕਿ ਲੇਖਣ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ
 ਲਿਖਾਰੀ ਦੀ ਗੱਲ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹੀ ਉਹ ਰਾਜ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ
 ਜਿਸਨੇ ਕਲਾ ਉਹ ਇੰਨਾ ਸਫਲ ਲੇਖਣ ਕਰ ਪਾਇਆ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਸਦਾ ਨੂੰ ਮਜਬੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰੇ ਕੋਲ
 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਥੋੜ੍ਹਾਈ, ਮੇਜ਼ਦ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਮੈਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਅਸਮਾਨ ਤੋਂ ਉਤਰਣ ਦਾ
 ਇੱਕ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਮੈਂ ਮੁੰਡੇ ਦੇ ਸਹੀ ਹੋਣ ਦਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।
 ਮੈਂ ਮੁੰਡੇ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਇਹ ਕਿਹਾ ਮੇਰਾ ਤਰੀਕਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਟੇਬਲ-ਕੁਰਸੀ ਤੇ
 ਲੱਗੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੀਸਲ, ਚੁੱਕ ਕੇ ਲਿਖਣ ਬੈਠ ਜਾਂਦਾ ਹਾਂ। ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਮਨ
 ਲਿਖ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਮੈਂ ਲਿਖਣ ਲੱਗਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਹੱਥ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਮੈਨੂੰ
 ਲੱਗ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਮੇਰਾ ਕਿ ਕਦੇ ਮੇਰਾ ਇਸਤਰੀ ਸਹੀ ਰਹਿ ਤੇ ਚਲਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ
 ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਮੇਰਾ ਹੀ ਮੇਰਾ ਲਿਖਣ ਦਾ ਮੁੰਡਾ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।'

‘ਕਈ ਵਾਰ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲਿਖ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਵੀ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਸੋਚਾਂ ਵਿਚਾਰ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਚਾਰ ਮੇਰੇ ਲਈ ਬੇਲਾਜ਼ਮ ਹਨ। ਜਿੰਨਾਦਾਤਰ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਤਦੋਂ ਹੀ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।’

ਕਾਰਜ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰਜ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਸਦੀ ਦਾ ਅਜਿਹਾ ਕੋਈ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਹ ਯੰਤਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਿਰਫ ਦਾ ਹੀ ਚੰਗਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਰ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨਚਾਹਾ ਤਾਪਮਾਨ ਚੁਣਨਾ ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ (ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ ਪੈਂਦਾ ਹੈ)। ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਗਿਅਰ ਬਦਲ ਲੈਂਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਉਸਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਠੀਕ ਲੀਵਰ ਚੁਣਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਉਦਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਅਰਥਾਤ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਦੋਂ ਹੀ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਸੋਲਜ਼-ਮੈਨੋਜਰ ਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਸੋਚ ਨੂੰ ‘ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ’ ਨਾਲ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

‘ਹਰ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਘਰ-ਘਰ ਜਾਕੇ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਕਿੰਨੀਆਂ ਇੱਕਤਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਸਵੇਰ ਦੀ ਵੇਲੇ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਡਰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਦਿਨ ਭਾਰੀ ਗੁਜ਼ਰੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਕਣਾ ਉਹ ਤੋਂ ਬਚਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਦੇ ਕੰਮ ਕੱਢੀ ਜਿੰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਅੱਧ-ਗੁਆਂਢ ਵਿੱਚ ਫਲਤਾਨ ਘੁੰਮਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਦਰਜਨਾਂ ਬੈਂਕਾਂ ਜਿਹੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਸਿਰਫ ਇਸ ਲਈ ਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖਟਕਣਾ ਉਹ ਤੋਂ ਬਚੇ।

‘ਮੈਂ ਹਰ ਨਵੇਂ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਹੀ ਢੰਗ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਹੋ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ। ਕੰਮ ਨੂੰ ਟਾਲੋ ਨਹੀਂ। ਉਸਨੂੰ ਸਿਖਾਵਾ ਸੋਚੋ ਨਹੀਂ। ਬਸ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਆਪਣੀ ਕਾਰ ਖੜੀ ਕਰੋ। ਆਪਣਾ ਸੈਪਾਟ ਬੰਦ ਕਰੋ। ਘੰਟੀ ਬਜਾਵੇ। ਮੁਸਕਰਾਵੇ। ‘ਗੁੱਡ ਮਾਰਨਿੰਗ’ ਕਹੋ ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਫੌਜਾਂ ਲਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਗੁਹਰ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਰੱਖ ਦਿਓ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਸਿਖਾਵਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਨਾ ਹੀ ਸੋਚੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਹ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹਿਰਦਾ ਧੁੰਦ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ-ਤੌਰੇ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਪੁੱਜਦੇ-ਪੁੱਜਦੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਕ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਪੁੱਛਾਵੀਂ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।’

ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਗਰਮ ਬਿਸਤਰੇ ਤੇ ਉੱਥੇ ਹੋ ਕੇ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਦੀ ਗਲ ਵਿੱਚ ਦਮ ਸੀ। ਦੂਸਰੀ ਕਿੱਲੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਸੋਚੇ ਤੇ ਸੋਚਦੇ ਰਹੇ ਕਿ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣਾ ਕਿੰਨਾ ਤਕਲੀਫਦਾਰ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਨੇ ਵਿੱਚ ਸੋਚੀ ਉਨਾ ਹੀ ਅਸੰਭਵ ਹੋਣਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿੱਧੀ ਜਿਹੀ ਗਲ ਵਿੱਚ ਵੀ, ਉਸਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਚਾਦਰ ਹਟਾਉਣ ਦੀ ਨੂੰ ਫਰਸ਼ ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਰ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਕਰ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਇਸ ਸੰਦੇਸ਼ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁੱਝ ਕਰ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਇਸ ਸੰਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿ ਕਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੂੰਹ ਠੀਕ ਹੋਵੇਗਾ, ਬਲਕਿ ਉਹ ਮੂੰਹ ਨੂੰ ਫੜਦੇ ਇੰਨਾ ਹੀ ਸਮਝਦੇ ਰਹਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਦੋ ਪ੍ਰਕਾਰ ਕਰ

1. ਛੋਟੇ ਪਰ ਤਕਲੀਫਦਾਰ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਉਸ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਸੋਚਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦੂਸਰੀ ਬਿਨਾਂ ਸੋਚੇ ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ।

ਸਾਇੰਟ ਜਿਆਦਾਤਰ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਭਾਂਡੇ ਸਾਫ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਤਕਲੀਫਦਾਰ ਕੰਮ ਲੱਗਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੇਰੀ ਮਾਂ ਵੀ ਇਸਦਾ ਆਵਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਮੁਕਾਉਣ ਦਾ ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ ਈਜਾਦ ਕਰ ਲਿਆ, ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਆਪਣਾ ਮਨਚਾਹਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ।

ਜਦੋਂ ਉਹ ਭਾਂਡੇ ਨਿੱਕਾ ਟੇਬਲ ਤੇ ਜਾਂਦੀ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਸ਼ੀਨੀ ਅੰਦਾਜ਼ ਨਾਲ ਬਰਤਨਾਂ ਨੂੰ ਫਿਰਤਰ ਕਰ ਲੈਂਦੀ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਾਫ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੀ। ਕੁੱਝ ਹੀ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਉਸ ਦਾ ਕੰਮ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ। ਕੀ ਇਹ ਢੰਗ ਬਰਤਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਕੇ ਵਿੱਚ ਜਮਾ ਕੇ ਰੱਖਣ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਫੇਰ-ਫੇਰ ਦੇ ਫਿਰਤਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਹੈ ?

ਅਜੇ ਇਹ ਕਰਕੇ ਦੇਖੋ : ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੰਮ ਚੁਣ ਲਓ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾਪਸੰਦ ਹੈ। ਇਹ, ਬਿਨਾਂ ਉਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੇ, ਜਾਂ ਬਿਨਾਂ ਉਸਤੋਂ ਡਰੇ, ਉਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰ ਦਿਓ। ਨਾਪਸੰਦੀ ਦੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹੀ ਢੰਗ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁੱਛਾਵੀਂ ਹੈ।

2. ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਦੂਸਰੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ, ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ, ਅਸੰਭਵ ਸੁਲਝਾਉਣ ਤੇ ਦੂਜੇ ਦਿਮਾਗੀ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਖਾਤਰ ਵੀ ਮਸ਼ੀਨੀ ਢੰਗ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਦੂਸਰੀ ਮੁੱਢ ਖਾਣਨ ਦੇ ਇੰਤਜਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਵਧੀਆ ਇਹੀ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਦੂਸਰੀ

ਕਿਸੇ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਚਿੱਠੀ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ? ਹੁਣੇ ਲਿਖ ਦਿਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿਸੇ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬਿਜਨਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ ? ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ। ਬੈਜਾਮਿਨ ਫ੍ਰੈਂਕਲਿਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਯਾਦ ਰਖੋ, 'ਕੱਲ੍ਹ ਤੇ ਉਹ ਕੰਮ ਨਾ ਟਾਲੋ, ਜਿਸ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹੁਣੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਸ ਵਿਚ ਦਿਨ ਜਾਂ ਵਿਚ ਕਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਸੋਚ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੁਰਾਣੀ ਬਿਜਨਸ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਗਿਆ। ਉਹ ਕਿ ਕਾਨਫਰੰਸ ਤੋਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੁੜਕੇ ਆਈ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਖਿਆ ਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਤੋਂ ਬੜੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਸੀ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਕੋਈ ਨਿਕਾ ਕੀਤੀ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਪਾਲਿਸੀ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜੇ ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁੱਝ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲ ਸਕੇ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੀ? ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਫੇ ਲੋਕ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸਨ ਤੇ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਹੀ ਨੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਯੋਗਦਾਨ ਦਿੱਤਾ। ਏ ਹੋਰ ਨੇ ਬੋਲਿਆ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੇਵਲ ਮੇਰੇ ਸਬਦਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਦੁਹਰਾਇਆ। ਇਸ ਨੇ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਮੈਂ ਪੱਥਰਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਮੱਥਾ ਭੱਟ ਰਹੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਏ ਕਿ ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਪਾਲਿਸੀ ਪਰਿਵਰਤਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕੀ ਗੱਲ ਸੀ।

'ਦਰਅਸਲ, ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, 'ਹੋਣਾ ਤਾਂ ਇਹ ਚਾਹੀਦਾ ਸੀ ਕਿ ਹਰ ਅਦਾਮੇ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ਹੈ। ਆਖਿਰਕਾਰ, ਇਸ ਨਾਲ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਣਗੇ ਹੀ।'

ਮੇਰੀ ਮਿੱਤਰ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲੀ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੀਟਿੰਗ ਖਤਮ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਹਾਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਉਪ-ਉਪਾਏ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਮੂੰਹੋਂ ਕੁੱਝ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਸੁਣਨ ਨੂੰ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀਆਂ, 'ਮੇਰੀ ਇੱਛਾ ਤਾਂ ਹੋਈ ਸੀ ਕਿ ਮੈਂ ਕੁੱਝ ਕਹਿ ਦਿਆਂ....' 'ਕਿਸੇ ਨੇ ਇਹ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਕਿਹਾ ਕਿ' 'ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ' 'ਸਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ'

ਆਮ ਕਰਕੇ ਪੱਥਰ ਵਾਂਗਵ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਉਪ-ਉਪਾਏ ਬੰਨੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਬਾਅਦ ਬੜਾ ਕੁੱਝ ਬੋਲਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ। ਜਦ ਵੱਡੇ ਨਿਕਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਜਾਗਦੇ ਤੇ ਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਜਿਸਦਾ ਆਦਮੀ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਿਜੋਰੀ ਵਿੱਚ ਹੀ ਬੰਦ ਰਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੂੰਹ ਤੋਂ ਕੁਝ ਕੁਝ ਮਾਰਦਾ ਹੈ।

'ਬੋਲਣ ਦੀ' ਆਦਤ ਪਾਉ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ 'ਬੋਲਣ ਦੀ' ਆਦਤ ਪਾਉ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ 'ਬੋਲਣ ਦੀ' ਆਦਤ ਪਾਉ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ 'ਬੋਲਣ ਦੀ' ਆਦਤ ਪਾਉ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਲਣ ਲਈ ਖੜੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ 'ਬੋਲਣ ਦੀ' ਆਦਤ ਪਾਉ।

ਜਿਸਦਾ ਆਦਮੀ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਿਜੋਰੀ ਵਿੱਚ ਹੀ ਬੰਦ ਰਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੂੰਹ ਤੋਂ ਕੁਝ ਕੁਝ ਮਾਰਦਾ ਹੈ।

ਜਿਸਦਾ ਆਦਮੀ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਿਜੋਰੀ ਵਿੱਚ ਹੀ ਬੰਦ ਰਖਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੂੰਹ ਤੋਂ ਕੁਝ ਕੁਝ ਮਾਰਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਸ਼ਾਮੀ 7 ਵਜੇ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਸੀ, ਪਰ ਉਸਦਾ ਡਿਨਰ ਕੁੱਝ ਭਾਰੀ ਹੋ ਗਿਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਸੋਚਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਟੀ.ਵੀ. ਦੇਖ ਲਵੇ। ਕੁੱਝ ਦੇਰ ਕਰਦੇ-ਕਰਦੇ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੱਕ ਟੀ.ਵੀ. ਦੇਖਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਸੀਰੀਅਲ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਆ ਗਿਆ। 8 ਵਜੇ ਉਹ ਆਪਣੀ ਟੇਬਲ ਤੇ ਬੈਠ ਗਿਆ, ਪਰ ਇਕਦਮ ਹੀ ਉਹ ਖਲੋਤਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਅਚਾਨਕ ਯਾਦ ਆਇਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗਰਲਫ੍ਰੈਂਡ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰਨਾ ਸੀ। ਇਸ ਵਿੱਚ 40 ਮਿੰਟ ਲੱਗ ਗਏ (ਉਸਨੇ ਪੂਰੇ ਦਿਨ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤੀ)। ਕਿਸੇ ਦਾ ਫੋਨ ਵੀ ਆ ਗਿਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ 20 ਮਿੰਟ ਲੱਗ ਗਏ। ਆਪਣੀ ਭੇਜਕ ਤੇ ਆਉਂਦੇ-ਆਉਂਦੇ ਜੇ ਵੀ ਇੱਛਾ ਹੋਈ ਕਿ ਉਹ ਪਿੰਗ-ਪਾਂਗ ਖੇਡ ਲਵੇ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੰਟਾ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਿੰਗ-ਪਾਂਗ ਖੇਡਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੂੰ ਪਸੀਨਾ ਆ ਗਿਆ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਨੇ ਇਸਨੂੰ ਵੀ ਕਰ ਲਿਆ। ਇਸਨੇ ਤਾਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੂੰ ਝੁੱਖ ਵੀ ਲੱਗੀ ਕਿਉਂਕਿ ਪਿੰਗ-ਪਾਂਗ ਤੇ ਨਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਝੁੱਖ ਲੱਗਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਸੀ।

ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸਦੀ ਸ਼ਾਮ ਬਰਬਾਦ ਹੋ ਗਈ। ਉਸਦੇ ਇਰਾਦੇ ਤਾਂ ਚੰਗੇ ਸਨ, ਪਰ ਉਹ ਇਰਾਦਿਆਂ ਤੇ ਅਮਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਇਆ। ਆਖਰਕਾਰ ਇੱਕ ਵਜੇ ਰਾਤ ਨੂੰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਖੋਲੀ, ਪਰ ਉਸਨੂੰ ਇੰਨੀ ਨੀਂਦਰ ਆ ਰਹੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੁੱਝ ਸਮਝ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਪਾ ਰਿਹਾ। ਆਖਰਕਾਰ ਉਸਨੇ ਨੀਂਦਰ ਦੇ ਅੱਗੇ ਹਾਰ ਮੰਨ ਲਈ। ਅਗਲੀ ਸਵੇਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਚੰਗੇ ਨੌਬਰ ਦਿਉਗੇ। ਮੈਂ ਇਸ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਖਾਤਿਰ ਸਵੇਰੇ ਦੇ 7 ਵਜੇ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੀ ਹੈ।'

ਜੇ ਕਰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਜੁੱਟਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਕਰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਹੀ ਬੜਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਤੇ ਜੇ ਹੀ 'ਜਿਆਦਾ ਤਿਆਰੀ' ਦਾ ਇਕੱਲਾ

ਸਿੱਖਤਾ ਠਹੀ। ਜੇ ਨਾ ਦਾ ਸੋਲਜਮੈਨ, ਜਾਂ ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ, ਜਾਂ ਖੁੰਦਸ਼ਾਨਾ
ਸੇਕੇਟਰੀਟ ਨਾ ਦੀ ਹਾਊਸ ਵਾਈਟ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਮਾਰਤ ਕਰਦੇ
ਕੋਟੀ ਵੀ ਮਹਿਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਫਿਰ ਇਸ ਲਈ ਫੋਪ ਸਮੇਂ
ਕਾਫ਼ੀ ਪਾਏ, ਪ੍ਰੈਸਿਡੇਂਟ ਤੇਜ਼ ਕਰਦੇ, ਖੜ੍ਹਦੇ, ਮੇਰਾ ਸਾਫ਼ ਕਰਦੇ, ਟੀ ਵੀ ਵੇਖਦੇ ਤੇ ਆਪਣੇ
ਜਿਹੜੇ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਸਿਨੇਮਾ ਵਿੱਚ ਫਾਨਟੇਜ਼ੀ ਸਮੇਂ ਕਰਕਾਰ ਪੁੱਟਾ ਹੈ।

ਪਰ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਫੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕ ਹੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹਰ ਸਮੇਂ ਹੁਣ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਹੋ। ਕੰਮ ਟਾਲਣ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਮੈਂ ਤਿਆਰੀ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਤੇ ਫਿਰਨਾ ਚਰਚਾ ਕਰਾਂਗਾ, ਉਸਦਾ ਇਕੋ-ਇਕ ਹੀਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।

ਮਸ਼ਨ ਦੇ ਪੁਰਖੇ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇਕ ਭਾਸ਼ ਨੇ ਆਪਣੇ
ਐਕਸੀਕਿਊਟਿਵ ਨੂੰ ਇਹ ਕਿਹਾ, 'ਇਸ ਬਿਜਨਸ ਵਿਚ ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ
ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਦਮਦਮ ਵਿਚਾਰ ਹੋਣ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੇ ਅੰਮਲ ਕਰਨ ਦਾ ਦਮ ਹੈ
ਸਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਹਰ ਕੋਮ ਵਪੀਅਤ ਵੱਗ ਨਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਤਪਾਦ
ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਖੇਤਰ। ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਅਜੀ
ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਹਰ ਸਫਲ ਕੰਪਨੀ ਵੱਲੋਂ, ਜਾਂ
ਸਮਾਨ, ਨਵੇਂ ਬਾਜ਼ਾਰ, ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰ ਤੇ ਨਵੇਂ ਉਪਾਵਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ
ਲੋੜ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਪਹਿਲ ਕਰਨ। ਉਹੀ ਸਾਡੀ ਟੀਮ ਦੇ ਕੈਪਟਨ ਬਣਨ ਦੇ ਕਰਕੇ ਹਾਂ।

ਪਹਿਲ ਕਰਨਾ ਕਰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕ ਖਾਸ ਪਹਿਲੂ ਹੈ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ। ਪਹਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਮੰਨੇਂ।

ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਦਵਾਈ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀ ਗੱਲੀ ਦਾ ਬੰਦਾ ਮਿਲਿਆ। ਉਹ ਮੌਜੂਦਾ ਕੀਮਤਰਾਂ ਦਾ ਤਾਇਰਕਟਰ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਹੈ।

‘ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿਚ ਇਕ ਵਿਚਾਰ ਆਇਆ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਤੂੰ ਇਕ ਸ਼ਿਸ਼ੂਆਰੀ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਿਹੜਾ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਇਆ ਕਰਦਾ। ਮੈਂ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਾਂਡ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਗੁਹਰੇ ਦੇ ਥਰੇ ਵਿਚ ਲੱਕੇ

ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ
ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਹਰ ਅੰਦਾਜ਼ੇ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਫੈਲ ਕੀਤੀ।

[illegible]

‘ਹਾਂ, ਫਲਾਂ ਤੇ ਸਾਧਾਰਣ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੋਈਆਂ। ਅੱਜ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਦੋ ਸਿੰਹਲੀਆਂ, ਇੱਕ

ਪੰਜ ਕਰਨ ਦੀ ਆਵਾਜ਼ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਥੇ ਦੋ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਭਿਆਸ

1. ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲਾ (opposer) ਬਣੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕੋਈ ਗੱਲ
ਜਿਸ ਨਾਲੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕਦਮ ਉਸ
ਵੱਤਵ ਨੂੰ ਝੁੰਕ ਲਵੋ ਤੇ ਫਿਰ ਉਸਦੇ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਓ।

ਐ ਕੁਝ ਦੇ ਵਿਚ ਹੀ ਇਕ ਨਵੀਂ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣ ਰਹੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਤਕਰੀਬਨ ਦੋ-
ਤਿਹਾਈ ਬਣ ਚੁੱਕੀ ਸੀ, ਪਰ ਇਸਦੇ ਖਾਅਦ ਉਸਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਨੱਪ ਹੋ ਗਿਆ। ਕੁਝ ਇਹੋ
ਜਿਹਦੇ ਪਰਵਾਹ ਉਹ ਗੱਲ ਲਈ ਆ ਗਏ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਲਾਪਰਵਾਹ ਲੋਕ ਸਨ। ਇਸ ਕਾਰਨ
ਕੋਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਪਰਵਾਹ ਨੂੰ ਉਸ ਥਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਮਕਾਨ ਵੇਰਕੇ ਜਾਣਾ ਪਿਆ। ਜਿਵੇਂ ਅਕਸਰ
ਫੇਰ ਹੈ, ਪਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਵੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੰਗਤ ਦਾ ਅਸਰ ਹੋਇਆ
ਤੇ ਪੂਰੀ ਕਾਲੋਨੀ ਲਾਪਰਵਾਹ ਹੋ ਗਈ। ਪਰ ਹੈਰੀ ਐਲ. ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਮਹੱਲ
ਜਾਂ ਖੜਕਾ ਬਣਦਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਵੈਸਲਾ ਲਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣਾਉਣ
ਲਈ ਸੰਪਾਦਨ ਕਰੇਗਾ।

ਹੈਰੀ ਨੇ ਕੁਝ ਦੇਸਤਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਕਲੋਨ ਬਰਡ ਕਲਾਸ ਕਾਲੋਨੀ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ ਪਰ ਇਸਦੇ ਲਈ ਧਤਨ ਕਰਨੇ ਹੋਣਗੇ ਵੱਡੇ ਜੋਇਆ। ਵੇਤੀ ਹੀ ਉਥੇ ਸਾਡ-ਸਫਾਈ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਈ। ਬਗੈਰੇ ਦੀ ਧੋਸ਼ਾ ਤੇ ਧੋਸ਼ਾ ਗਿਆ। ਦਰਖਤ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੋਈ। ਬੀਚਿਆ ਲਈ ਖੋਰ ਤੇ ਖੋਰ ਬਣ ਗਿਆ। ਸਵੀਮਿੰਗ ਪੂਲ ਵੀ ਬਣ ਗਿਆ। ਲਾਪਰਵਾਹ ਪਰਿਵਾਰ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਜਾਣਗੇ। ਪੂਰੀ ਕਾਲੋਨੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਜਾਨ ਪੈ ਗਈ। ਹੁਣ ਉਥੇ ਨਿਕਲਣ ਤੇ ਆਉਣ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਇਹ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਇਨਸਾਨ ਨੇ ਕਿ ਨਰਕ ਨੂੰ ਵੀ ਸੁਰਗ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਭਿਯਾਨ ਬਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨਿਰਮਾਣ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤਰੱਕੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਰਚਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਵਿਚਾਰ ਲਈ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ? ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਪਹਿਲ ਤੇ ਸੋਚ ਕਰੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਖੱਬੇ ਦੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਕੰਪਿਊਟਰ ਲੱਗਦੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਲਈ ਪਹਿਲ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸੋਫ਼ ਵ ਬਣਾਓ।

ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਗੱਲ ਜਾਣ ਲਵੋ : ਹਾਲਾਂਕਿ ਹਰ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਮ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਵੇਤੀ ਹੀ ਕੁਝ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਰਥਨ ਵਿੱਚ ਖੜੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਉਦਾਮੀ ਤੇ ਸੰਪਰਕਸ਼ੀਲ ਇਨਸਾਨ ਬਣੋ।

2. ਵਲੰਟੀਅਰ ਬਣੋ :- ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੋਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਸੇਵਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵੇਗੇ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ ? ਡਰ ! ਇਹ ਡਰ ਨਹੀਂ ਕਿ ਕੋਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਵਾਂਗੇ, ਬਲਕਿ ਇਹ ਡਰ ਕਿ ਲੋਕੀਂ ਕੀ ਕਹਿਣਗੇ। ਇਹ ਡਰ ਕਿ ਜੇ ਸਾਡੇ ਤੇ ਹੱਸਣਗੇ, ਸਾਨੂੰ ਜੁਗਾਤੂ ਕਹਿਣਗੇ, ਸਾਨੂੰ ਅਭਿਲਾਖੀ ਸਮਝਣਗੇ - ਇਹੋ ਤੇ ਬਹੁਤਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਰੀਫ਼ਾਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਆਪ ਨੂੰ ਪਤਾ, 'ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਤਾਰੀਫ਼ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ' ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਜਿਹੜੇ ਮੇਰੇ ਲਈ 'ਯੋਗ' ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋਸਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜਿਹੜੇ ਉਦਾਮੀ ਬਣ ਕੇ ਕੌਮ ਕਰਕੇ ਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।' ਸਹੀ ਵਿਕਲਾਪ ਕੀ ਹੈ, ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।

ਵਲੰਟੀਅਰ ਵਧਰਾ ਇੱਕ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਸਦੇ ਵੱਲ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੈ-ਸੇਵਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਉਚੇਰੀ ਧੋਗਤਾ ਤੇ ਆਤਮਾ ਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲੈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਪਰੋ ਤੌਰ ਤੇ ਵਲੰਟੀਅਰ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਧਿਆਨ ਨੂੰ ਜਾਣਗੇ।

ਆਪ ਬਿਜਨਸ, ਫੌਜ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਕੌਮ ਦੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫਲ ਸੋਚੋ। ਕੀ ਉਹ ਉਦਾਮੀ ਲੱਗਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਨਿੱਠੇ ?

ਦਸਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦਸੋਂ ਲੀਡਰ ਉਦਾਮੀ ਹੋਣਗੇ, ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕੀਂ ਹੋਣਗੇ ਜਿਹੜੇ ਕੌਮ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਦਮੀ ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਤੇ ਖਤਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਆਦਮੀ ਨਹੀਂ ਦੁੱਖੀ ਹੁੰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਨਿੱਠੇਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਕੇਵਲ ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਉਥੇ ਗਏ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਰਮ ਦੇ ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਤਰਦਾ। ਜਿਹੜਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਸਦੇ ਅਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਉਦਾਮੀ ਆਦਮੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਕਈ ਲੋਕ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਲੀਡਰ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜਾ ਬੰਦਾ ਕੌਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਲੋਕ ਉਸ ਤੋਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਇਸ ਗੱਲ ਵਾਸਤੇ ਨਹੀਂ ਸੁਣੀ, 'ਉਹ ਬੰਦਾ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਡਿਸਟਰਬ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ', 'ਉਹ ਬੰਦਾ ਕੌਮ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ', ਜਾਂ 'ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਨਾ ਜਾਵੇ, ਉਹ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ'।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਕਿਸੇ ਕੋਲੋਂ ਤਾਰੀਫ਼ ਹੁੰਦੇ ਸੁਣੀ ਜਾਂ ਦੇਖੀ ਹੈ ?

ਉਦਾਮ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਨੂੰ ਵਧਾਵਾ ਦਿਓ ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਿਆਂ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ :

1. ਉਦਾਮੀ ਬਣੋ। ਕੌਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਬਣੋ। ਕੌਮ ਨੂੰ ਟਾਲਣ ਵਾਲੇ ਨਾ ਬਣੋ।
2. ਹਾਲਾਂਕਿ ਦੇ ਅਦਰਸ਼ਕ ਹੋਣ ਦਾ ਇਤਿਜਾਰ ਨਾ ਕਰੋ। ਉਹ ਕਦੇ ਅਦਰਸ਼ਕ ਨਹੀਂ

ਨਹੀਂ ਚਲਦੇ। ਜੇਤੂ ਸੰਘਾਤੀ ਵੰਗ ਸਿਰ ਉਠਾਕੇ ਨਹੀਂ ਚਲਦੇ, ਬਲਕਿ ਹਾਂਥੇ ਉਠੇ ਸਿਪਾਹੀ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਰ ਝੁਕਾਕੇ ਚਲਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਹਾਂਥੇ ਉਠੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੀ ਐਸਤ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸਜਾ ਕੱਟਣ ਦੀ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੇ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਨਾਸੀਬ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਬੰਦੇ ਨੇ ਵੀ ਹਾਥ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਨੇ ਸਿਰ ਸਮਰਪਣ ਤਾਰੀਕਕ ਰੂਪ ਤੋਂ, ਰੰਗੇ ਵੰਗ ਨਾਲ, ਸਮੀਪਿਕ ਤੌਰ ਤੇ 'ਪਰਵਾਨ' ਬੰਦ ਨਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਘੱਟ ਗੰਭੀਰ ਵਾਲੀ ਦੁਨੀਆਂ ਤੋਂ ਉੱਥੇ ਖੜ੍ਹਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਥੇ ਵੀ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਿਛੋਕੜ ਤੋਂ ਆਏ ਲੋਕ ਮੇਰੇ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਹੋਣ ਜਾਂ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮੰਤਰੀ ਜਾਂ ਸਰਕਾਰੀ ਅਫਸਰ, ਕੋਈ ਵਿੱਚ ਚੋਟੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਅਸੀਂ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਗਰੀਬ ਘਰਾਂ, ਘਰਾਂ, ਬਿਖਰੇ ਹੋਏ ਪਰਿਵਾਰਾਂ, ਮਜ਼ਦੂਰ ਪਰਿਵਾਰਾਂ, ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰੀ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਤੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਰ ਪਿਛੋਕੜ ਤੋਂ ਆਏ ਹਨ। ਸਮਾਜ ਦੇ ਉੱਪਰ ਇਹ ਲੋਕ ਹਰ ਉਸ ਕੀਲ ਨੂੰ ਚੱਲ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਅਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

ਹਰ ਅਮਲੇ ਵਿੱਚ ਮਿਸਟਰ ਅਸਫਲ, ਮਿਸਟਰ ਐਸਤ ਤੇ ਮਿਸਟਰ ਸਫਲ ਸਿਰ ਮਾਨਤਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ - ਉਮਰ, ਬੁਧੀ, ਪਿਛੋਕੜ, ਕੌਮੀਅਤ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਜਿਸ ਤਹਾਜ਼ੁ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਵੇ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖੱਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਪਰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਟਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਹਾਥ ਜਾਂ ਨਜ਼ਰੀਆ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਮਿਸਟਰ ਅਸਫਲ ਖਿੱਚ ਪੈਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਦੁਬਾਰਾ ਨਹੀਂ ਉੱਠ ਪਾਉਂਦੇ। ਉੱਥੇ ਹੀ ਪਏ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਕੁਰਲਫੁੰਦੇ ਹੋਏ, ਆਪਣੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਨੂੰ ਸਹਿਲਾਉਂਦੇ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਐਸਤ ਆਪਣੇ ਗੋਰੀਆਂ ਦੇ ਬਜਾਏ ਹਨ ਤੇ ਹੋਰੀਆਂ ਲੰਗਦੇ ਹਨ ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਚੁੱਕੀ ਦੁਬਾਰਾ ਪੁੱਜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਇਹ ਉਠਕੇ ਦੂਜੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਚੱਲ ਜਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਨਾ ਖਿੱਚ ਪੈਂਦੇ।

ਪਰ ਮਿਸਟਰ ਸਫਲ ਜਦੋਂ ਖਿੱਚ ਪੈਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੁਰਜ਼ੀਕਰਿਆ ਵੱਖਰੀ ਦੁਨੀਆਂ ਉਹ ਇਕਦਮ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਸਬਕ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ, ਡਿਗਣ ਦੀ ਗੱਲ ਫੁੱਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉੱਥੇ ਨੂੰ ਵੱਧਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਕਰੀਬੀ ਦੋਸਤ ਬੜਾ ਹੀ ਸਫਲ ਐਂਜਲੋਮੈਂਟ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤਾਂ ਉਸਦੇ ਆਇਸ ਵਿੱਚ ਪੈਰ ਥੇਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੋਚਣਾ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਜਿਹਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ

ਜਿਸ ਪਾਸ ਇਥਲੇ ਵਿੱਚ ਆ ਗਏ ਹੋ। ਫਟਨੀਚਰ ਇੰਨੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਫਟਨੀਚੇ ਇੰਨੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ, ਫੁਹਾਰ ਇੰਨੇ ਮਹਿਤਵਪੂਰਨ ਤੇ ਮਹੋਲ ਇੰਨਾ ਵਿਅਸਤ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਵਿੱਚ ਹੀ ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਸਦੀ ਕੰਪਨੀ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਵੇਗੀ।

ਕੋਈ ਅਲੋਚਕ ਇਹ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ, 'ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਹੋਲ ਦੁਸਤ ਆਪਣੀ ਹੀ ਫਾਟ ਸਕਦਾ ਹੈ।' ਪਰ ਅਲੋਚਕ ਫਲਤ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਹੋਲ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਬੰਦੇ ਨੇ ਨਹੀਂ ਫਾਟਿਆ। ਇਹ ਮਹੋਲ ਕਿਸੇ ਉਪਮਾਨ ਜਾਂ ਅਮੀਰ ਜਾਂ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਤੋਂ ਬੰਦੇ ਨੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਫਾਟਿਆ। ਇਹ ਮਹੋਲ ਕੇਵਲ (ਕੇਵਲ ਸਫਲ ਦੇ ਇਸਤੇਮਾਲ ਵਿੱਚ ਮੈਨੂੰ ਸੰਕੋਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕੇਵਲ ਦਾ ਮਤਲਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੜਾ ਬੜਾ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ) ਇੱਕ ਮਿਹਨਤੀ ਬੰਦੇ ਨੇ ਫਾਟਿਆ, ਜਿਸਨੇ ਕਦੇ ਇਹ ਸੋਚਿਆ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਹਾਥ ਗਿਆ ਹੈ।

ਇਸ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪਿਛੇ ਉਸ ਇਨਸਾਨ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਉੱਥੇ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕੀਤਾ : ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਅਗੰਗਰ ਹੋ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ 10 ਸਾਲ ਦੀ ਬੱਚਤ ਫਾਅ ਦਿੱਤੀ। ਉਹ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੱਕ ਆਪਣੇ ਆਇਸ ਵਿੱਚ ਹੀ ਰਿਹਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੇ ਕੰਥ ਕਿਰਦਾਰ ਦੇ ਘਰ ਲਈ ਵੀ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਕਈ 'ਗੰਭੀਰ' ਨਿਕਰੀਆਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੀ ਨੁਕਰਾ ਦਿੱਤੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰੇ। ਜਿੰਨੀ ਵਾਧ ਉਸਦੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਫੁਹਾਰ ਨੇ ਉਸਨੂੰ 'ਹਾਂ' ਕਿਹਾ, ਉਸ ਤੋਂ ਸੋ ਗੁਣਾਂ ਜਿਆਦਾ ਲੋਕਾਂ ਨੇ 'ਨਾਂਹ' ਕਿਹਾ।

ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਉਸਨੇ ਸੱਤ ਸਾਲ ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਸ ਦੋਹਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਹ ਵੀ ਉਸਦੇ ਮੂੰਹੋਂ ਸਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਸੁਣੀ। ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ, 'ਬੇਵ, ਮੈਂ ਸਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਸ ਇਨਸਾਨ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਪੁਰਜ਼ੀਕਰਤਾ ਹੈ ਤੇ ਚੁੱਕ ਵਿੱਚ ਸੁਖਮ ਇਨਸਾਨ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਨੂੰ ਕੇਵਲ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਸਿੱਖ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

ਤੇ ਉਸਨੇ ਇਸ ਨੂੰ ਸਿੱਖ ਹੀ ਲਿਆ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਤੋਂ ਕਾਫੀ ਉਧਨਾ ਖਾਹੁਣ ਲਿਖਕ ਜਾਂਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਪਰ ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਨਹੀਂ, ਇਹ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰੋਂ ਕੁੱਝ ਕੰਧ ਨਹੀਂ ਰਿਹਾ, ਬਲਕਿ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰੋਂ ਕੁੱਝ ਭਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।'

ਹੁਣ ਇਸ ਤੋਂ ਇਸ ਅਨੁਭਵ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਹੋਏ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰੀ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਵੀ ਫਲਦੀਆਂ

ਪਾਠੀਆਂ ਹਨ। ਸਟਲ ਸ਼ਹਾਦਤ ਦੇ ਇਸ ਉੱਚੇ ਵਰਗ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਮਹਿਸੂਸ, ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ, ਹਰ ਵਿੱਚ ਹੁਕਮਦਾਰੀ ਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ, ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਂਦ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।

ਮਹਾਨ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਤੇ ਹੁਕਮੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਦੀ ਵੱਡੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਕਿਸੇ ਨਾ ਕਿਸੇ ਮੇਰ ਤੇ ਅਸਫਲਤਾ ਮਹਿਸੂਸਦਾਰੀ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕੋਈ ਟੱਕਰ ਸਾਹਮਣੇ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ।

ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਅਸਫਲਤਾ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਦਾ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਦੇ ਮਿਸਲ ਹੀ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਇਹ ਸਿੱਖਿਆ ਮੇਰੇ ਤੇ ਹੋਣ ਲੱਗੇ ਕਿਸੇ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਸਟਲ ਮੇਰੇ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਹੁਕਮੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਵਿੱਚ ਜਾਵਾਂਗੇ, ਤਾਂ ਹੁਕਮੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਤੇ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਨੇ ਅਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਵੱਡੀਆਂ ਹੁਕਮਦਾਰੀ ਪਾਰ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਕਦੇ ਜਦੋਂ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਇਸ ਵਿਰੋਧ, ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੇ ਵੱਡੀਆਂ ਸਟਲਤਾਵਾਂ ਹਾਮੀਆਂ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਲੱਗੇ। ਅਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਕੀਤਾ ਜਾਂ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਏਅਰ-ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੀਆਂ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ ਤਕਰੀਬਨ 10 ਬਿਲੀਅਨ ਮੀਲ ਦੀ ਉਡਾਨ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋਵੇ। ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਬੜਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੈ। ਮਾਤੀ ਕਿਸਮਤ, ਇਸਦੇ ਫਲ ਹਵਾਈ ਦੁਰਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋਵੇ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਏਅਰਲਾਈਨਸ ਐਕਸੀਡੈਂਟਸ (ਸੀ.ਏ.ਏ.) ਇਕਦਮ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ। ਮੀਲਾਂ ਦੂਰ ਤੱਕ ਫੈਲੇ ਮਲਬੇ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਮਾਹਿਰਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹੋਇਆ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਹੋਇਆ। ਕਾਰਨ ਤੇ ਜਿੰਦਾ ਫਲੇ ਨਾਲ ਕੰਮਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਕਦੀ ਹਰਕੇ, ਕਦੀ ਮਹੱਤਵ ਚਲਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਿਉਂ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਇਹ ਵਾਰ ਸੀ.ਏ.ਏ. ਨੂੰ ਜਵਾਬ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਕਦਮ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਕਦੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਨਾ ਹੋ ਸਕੇ। ਜੇਕਰ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਕਿਸੇ ਤਕਨੀਕੀ ਕਾਰਨ ਕਾਰਨ ਹੋਇਆ ਸੀ ਤਾਂ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੂਜੇ ਜਹਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਤਕਨੀਕੀ ਦੋਸ਼ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਘੱਟਤਰ ਦੋਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ

ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਹੈ। ਅਸਫਲਤਾ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਵਿੱਚ ਹਾਮੀਆਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਘੱਟਤਰ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਦੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀਆਂ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਾਰਨ ਇਸਦਾ ਹੋਵੇ ਹਨ।

ਸੀ.ਏ.ਏ. ਦੇ ਅਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਹਵਾਈ ਫਾਈਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਮਿਲਦੀਆਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਹਨ। ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੇ ਮਿਲਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਇਸੇ ਨੂੰ ਕੀਤੀ ਹਨ।

ਸ਼ਹਾਦਤ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਹੀਆਂ ਸਿਹਤ ਤੇ ਸ਼ੱਮ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਪੱਕਾ ਸ਼ਹਾਦਤ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਜਦੋਂ ਵੱਡੀ ਮਹੱਤਵ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਕਾਰਨ ਤੇ ਮਹਾਦਾਰੀ ਤੇ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਇਹ ਸ਼ਹਾਦਤੀ ਲਈ ਪ੍ਰਸਤ-ਮਹਾਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮੇਰ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ

ਅਸੀਂ ਹਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਉਤਾਰੋ, ਪਿਛੇ ਮੁੜਕੇ ਹਰ ਵੱਲ ਦੇਖੋ ਤੇ ਮੁਸਕਰਾਉ।

ਵਿਲਮ ਦੇ ਜੋਕੀਨ ਲੋਕ ਮਹਾਨ ਐਕਟਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲ ਪਾਉਂਦੇ। 1936 ਵਿੱਚ ਬੈਰੀਮੋਰ ਦੇ ਕੁੱਲੇ ਵਿੱਚ ਫੁੱਕਰਾਰ ਹੋ ਗਿਆ। ਇਹ ਫੁੱਕਰਾਰ ਕਦੇ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ। ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਖ਼ਤਮ ਹੋ ਗਈ। ਨਹੀਂ, ਮਿਸਟਰ ਬੈਰੀਮੋਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਗਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਫੁੱਕਰਾਰ ਨੂੰ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਐਕਟਿੰਗ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਾਹ ਬਣਾ ਲਿਆ। ਅੱਗੇ 18 ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਦਰਦ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਹੀਲ ਚੋਅਰ ਤੇ ਬੈਨੋ-ਬੈਨੋ ਦਰਜਨ ਲੇਡ ਡੁਮਿਕਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਐਕਟਿੰਗ ਕੀਤੀ।

15 ਮਾਰਚ, 1945 ਨੂੰ ਡਬਲਿਓ. ਕਾਲਵਿਨ ਵਿਲੀਅਮਸ ਦੁੱਧ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਪਿਛੇ ਚਲ ਰਹੇ ਸਨ। ਟੈਂਕ ਇੱਕ ਬਾਹੁਦੀ ਸੁਰੰਗ ਨਾਲ ਟਕਰਾਇਆ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਪਾਏ ਹੋਏ ਅਤੇ ਮਿਸਟਰ ਵਿਲੀਅਮਸ ਸਦਾ ਲਈ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਗਏ।

ਪਰ ਇਹ ਐਕਸੀਡੈਂਟ ਮਿਸਟਰ ਵਿਲੀਅਮਸ ਨੂੰ ਪਾਦਰੀ ਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ। ਟੀਚੇ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਪਾਈ। ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਲਿਆ (ਤੇ ਉਹ ਵੀ ਅਨਰਜ ਦੇ ਨਾਲ), ਤਾਂ ਵਿਲੀਅਮਸ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅੰਨ੍ਹਾਪਨ 'ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੁੱਢੇ ਹੋਏ ਕੈਰੀਅਰ ਲਈ ਇੱਕ ਵਰਦਾਨ ਸਾਬਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਦੇ ਬਾਹਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਫੈਸਲੇ ਨਹੀਂ ਲਵਾਂਗਾ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਸੋਚਾ ਦਿਆਂਗਾ। ਮੇਰੇ ਅੰਨ੍ਹਾਪਨ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਖੁਲਾਸਾ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਕਿੰਨਾ ਜਿਹਾ ਵੀ ਇਕੋ, ਮੈਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨਾਲ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਵਿਉਂਤਿਆਰ ਕਰਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਨਸਾਨ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਦੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਵੀ ਆ ਸਕੇ ਤੇ ਬੇਚਿੰਤਕ ਆਪਣੇ ਨਿਰਦੋਸ਼ੀ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਸਕੇ।

ਕੀ ਇਹ ਇੱਕ ਸਨਦਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਗੁਰੂ, ਛੇ ਹਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਟਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ?

ਹਰ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਮਨਸਿਕ ਸੀਬਤੀ ਹੈ, ਇਸ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ।

ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਸਟਾਕ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਆਪਣੇ ਨਿਵੇਸ ਦੇ ਹਰ ਨਿਰਣੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਦੇ ਤਜਰਬਿਆਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਇੱਕ ਵਾਰ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, 'ਜਦੋਂ ਮੈਂ 15 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ

ਮੇਰੇ ਹੱਥ ਕਈ ਵਾਰ ਜਲੇ। ਜਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਲੋਕਾਂ ਵਾਂਗ, ਮੈਂ ਵੀ ਫਟਾਫਟ ਅਮੀਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਮੈਂ ਛੋਟੀ ਹੀ ਦਿਵਾਲੀਆ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਮੈਂ ਹਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ। ਮੈਨੂੰ ਅਰਥ ਵਿਵਸਥਾ ਦੀ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਕਤੀ ਦਾ ਗਿਆਨ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਕਿ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਚੁੱਢੇ ਗਏ ਸੋਅਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਬੂਰੇ ਨਿਵੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਿੱਖਿਆ ਦੀ ਕੀਮਤ ਮੰਨ ਲਿਆ। ਉਹ ਹੱਸਦੇ ਹੋਏ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਇੱਕ-ਦੋ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਨ ਨਿਵੇਸ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 'ਸੋਅਰ ਵਿਰੋਧੀ' ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਸੰਸਥਾ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਇਸ ਫਲਸਫੇ ਤੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸੋਅਰ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਪੈਸੇ ਲਗਾਉਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਜੁਆ ਖੇਡਣਾ, ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਜੁਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੇਰ-ਸਵੇਰ ਹਰ ਬੰਦਾ ਹਾਰਦਾ ਹੈ।

ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਬਚਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ। ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਨੌਕਰੀ ਜਾਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਗਤਬਤ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਜਾਓ ਤੇ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਗਤਬਤ ਕਿੱਥੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਈ ਸੀ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਸੇ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬੱਚ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਕੁੱਝ ਸਿੱਖੀਏ, ਤਾਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣਾ ਵੀ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਇਨਸਾਨ ਵੀ ਅਜੀਬ ਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਆਪਣੀਆਂ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪੂਰਾ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਜਿੱਤਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, 'ਇਹੋ ਉਹ ਬੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।'

ਪਰ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਬੰਦਾ ਇਕਾਦਮ ਕਿਸੇ ਦੂਜੇ ਦੇ ਮੱਥੇ ਤੇ ਮਥੂ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਵਿਕਦਾ ਤਾਂ ਸੋਲਜ਼ਮੈਨ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਅਫਸਰਾਂ ਲਈ ਇਹ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗਲਤ ਕੰਮ ਹੋਣ ਤੇ ਵਰਕਰਾਂ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਅਫਸਰਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ। ਅੰਗ੍ਰੇਜ਼ ਲਤਾਫ਼ੀਆਂ ਤੇ ਸਮਾਜਿਕਵਾਦ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਪਤੀ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਪਤਨੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪਤੀਆਂ ਨੂੰ।

ਇਹ ਤਾਂ ਸੋਚ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਸਟੀਲ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਸਾਨੂੰ ਢੰਗ ਮਾਰਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਸੋਚ ਹੈ ਕਿ ਜਿਆਦਾਤਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਆਪੇ ਹੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਮੀਆਂ, ਨਿੱਜੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹਰਦੇ ਹਾਂ।

ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਦਰਸ਼ ਹੋ ਤੇ ਪੂਰਨ ਮਨੁੱਖ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਜਿੰਨਾ ਬਣਨਾ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਟਿਊਬ ਵਿੱਚ ਰੱਖਕੇ ਨਿਰਪੱਖ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨਾਲ ਆਪੇ ਦੀ ਤੇ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਕੀ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਕਮਜ਼ੋਰੀ ਹੈ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਵਾਸਤੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੇ ਇੱਥੇ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਮਹਾਨ ਮੈਟ੍ਰੋਪੋਲਿਟਨ ਆਪੋਰਾ ਸਟਾਰ, ਰਿਸੇ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਰੀਡਰਸ ਡਾਇਰੈਕਟ (ਜੁਲਾਈ 1955) ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮਜ਼ਹਰਾ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਖੀ ਪਲ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ।

ਆਪਣੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ, ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਮੈਟ੍ਰੋਪੋਲਿਟਨ ਅੰਦਰ "ਅਡਮਿਨਿਸਟਰੇਟਿਵ ਆਫ ਦ ਏਅਰ" ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਗਈ ਸੀ। ਹਾਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਕੌਰਵਾਹਟ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਸੀ। "ਮੈਂ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ," ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ "ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦੂਜੀ ਕੁਝੀ ਤੋਂ ਸੁਰਮੁਚ ਬੇਹਤਰ ਸੀ, ਕਿ ਜੱਜਾਂ ਦਾ ਇਹ ਫ਼ਾਲਤ ਸੀ, ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਲਈ ਨਹੀਂ ਜਿੱਤ ਪਾਈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸੋਹਸ ਨਹੀਂ ਸਨ।"

ਪਰ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਦੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਕੋਈ ਝੂਠੀ ਤਸੱਲੀ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, "ਦੇਖੋ ਬੇਟਾ, ਆਪਣੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਜੁਟਾਉ।"

"ਹਾਜ਼ੀਕ ਮੈਂ ਤਸੱਲੀ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ," ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਕਿਹਾ, "ਪਰ ਆਪਣੀ ਟੀਚਰ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਮੇਰੇ ਕੰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਦੁੱਜਦੇ ਧਰੀ। ਉਸ ਰਾਤ ਮੈਂ ਸੜਕਾਂ ਨੂੰ ਮੈਨੂੰ ਜਗਾ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਸੋ ਪਾਈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲਿਆ।"

ਹਦੇਰੇ ਵਿੱਚ ਕਿਤੇ-ਕਿਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੀਫਿਅ, "ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਂਦੀ" ਮੈਂ ਅਣਜਾਣੀ ਵਾਰ ਕਿਵੇਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?" ਤੇ ਮੈਂ ਮੰਨਿਆ ਕਿ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਦੀ ਨੋ

ਬਦਲੀ ਉਨ੍ਹੀ ਢੰਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਬੇਲੀਆਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਰੁਮਿਕਵਾਂ ਸਿੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।"

ਮਿਸ ਸਟੀਵਨਸ ਨੇ ਅੱਗੇ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਨਾ ਕੇਵਲ ਸਟੇਜ ਤੇ ਸਫਲਤਾ ਮਿਲੀ ਬਲਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਨਾਲ ਉਸਦੇ ਜਿਆਦਾ ਦੋਸਤ ਵੀ ਬਣੇ ਤੇ ਉਹ ਜਿਆਦਾ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੀ ਵੀ ਹੋਈ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਦਾ ਢੰਗ ਆਲੋਚਕ ਹੋਣਾ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਹੈ ਬਸਰਤੋਂ ਕਿ ਆਲੋਚਨਾ ਹਕੂਮਤਮਕ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਸਕਤੀ ਤੇ ਯੋਗਤਾ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਬੜੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣਾ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਹੈ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਗਲਤੀ 'ਸਾਬਤ' ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਫਰਨਾਨਡੇਜ਼ ਰੂਪ ਨਾਲ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਾ ਭਿਓ। ਸੱਚੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲਸ ਬਣੋ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਹਨ, ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਸਫਲ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਬਣਦੇ ਹਨ।

ਪਰ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਸਿਰਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਨਾ ਲੱਭੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇਹ ਬਹਾਨਾ ਬਣਾ ਸਕੋ, "ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਾਰਨ ਹੈ ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਮੈਂ ਅਸਫਲ ਹੋਇ ਹਾਂ।"

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖੋ, "ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਢੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।"

ਮਹਾਨ ਅਲਬਰਟ ਹਬਰਡ ਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਅਸਫਲ ਆਦਮੀ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੇ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਜਿਹੜਾ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੋਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਸਿੱਖ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ।"

ਅਕਸਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਅਸਫਲਤਾ ਲਈ ਕਿਸਮਤ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, "ਅਰੇ, ਕੌਣ ਤਾਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟਪੇ ਖਾਂਦੀ ਹੈ," ਤੇ ਫਿਰ ਹੱਥ ਤੇ ਹੱਥ ਰੱਖਕੇ ਬੈਠ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਕੁਝ ਤੇ ਮੇਰੇ। ਕੌਣ ਦੀ ਉਛਾਲ ਦੀ ਵੀ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਵਜ੍ਹਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹੋਰ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰਨ ਦੇ ਇਵੇਂ ਹੀ ਕਿਸੇ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਛਲਦੀ। ਗੋਦ ਦਾ ਉਛਾਲ ਤਿੰਨਾਂ ਕੋਢਾਂ ਤੋਂ ਨਿਰਪਾਰਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ : ਇੱਕ ਤਾਂ ਗੋਦ, ਫਿਰ ਜਿਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਸਨੂੰ ਸੁਟਿਆ

ਸੱਦਾ ਹੈ, ਤੇ ਤੀਸਾ ਨਿਯ ਸਤਹ ਤੇ ਇਹ ਟਕਰਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸ਼ੀਰਸ਼ ਨਿਯਮ ਦੀ ਉਤਪਤਿ ਤੇ ਕਾਫ਼ਲ ਤੀਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਸਦਾ ਕਿਸਮਤ ਸਦਾ ਕੋਈ ਲੋੜ-ਵੰਡ ਨਹੀਂ।

ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਕਿ ਹੁਣ ਸੀ. ਏ. ਏ. ਤੋਂ ਬਣਨ ਵੇਲੇ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਿਯਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਤੋਂ ਕਰੋ, ਜਿਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿ ਮੇਰੇ ਸਮੇਂ ਤਕ ਕਿਸੇ ਨੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਿਆ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਤਾਂ ਨਮੀਬ ਦੀ ਗੱਲ ਸੀ।

ਸਦੇ ਤੁਸੀਂ ਨੇ ਹੁਰਾਦਾ ਬੰਦੀ ਦੁਨਾ ਚਿਤਮੰਦਰ ਗੋਮਰ ਹੰਢੇਰਾ ਤੇ ਤੁਸੀਂ
ਯਾਦਨਰ ਹੋਰ ਨਹੀਂ ਜਾਵੇਰੇ।

ਹੋਣ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟੀਪੋ ਖਾਂਦੀ ਹੈ। ਵਾਲੀ ਸਿਲੀ ਸਾਨੂੰ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਵਦੀ
 ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਅਫਲੀ ਵਾਲੀ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਇ
 ਉਹੀ ਫਲਸਫੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਸਿਰਫ ਇਸ ਕਲੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਜਾਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਅਪਣੇ
 ਪਿਛਲੀ ਕਲਸਤੀ ਤੋਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਸੀ ਸਿੱਖਿਆ। ਉਹ ਫੁਟਬਾਲ ਕੈਚ ਜਿਹਤਾ ਸੀਨਿਓਰਲ
 ਦਾ ਸਿਰ ਹਰ ਜਾਣ ਤੋਂ ਥਕਾਏ ਅਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, "ਚਿੰਤਾ ਨਾ ਕਰੋ, ਕੰਝ ਤੇ ਇ
 ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਟੀਪੋ ਖਾਂਦੀ ਹੈ।" ਅਪਣੀ ਟੀਮ ਦੀਆਂ ਕਲਸਤੀਆਂ ਫੁੱਟਦੇ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ
 ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਜਿਸਤੋਂ ਅਫਲੇ, ਸੀਨਿਓਰਲ ਨੂੰ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਸਿਰ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਲਸਤੀਆਂ
 ਸੁਹਾਇਕਤਾ ਨਾ ਮਿਲੇ।

ਭੋਮਰਾਹਾਹਾ, ਮਿਸ਼ਿਸਿਪਾ ਦੇ ਮੇਅਰ ਆਰਵਿਨ ਹਵਰਡ 17 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਲਗਾਤਾਰ ਮੇਅਰ ਹਨ ਤੇ ਦੇਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮਝਾਤ ਨਗਰ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕਾਂ ਵਿਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ।

ਭੀਮਰਾਜਨ ਦੇ ਮੰਨੇਰ ਬਣਨ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨਿਮਟਰ ਹਾਥਰਤਾਂ ਦੀ 'ਭਵੀਕਮਤੀ' ਦਾ ਸਹੁਨਾ ਬਣਾ ਦੇ ਹਾਸਨੀਤੀ ਛੱਡ ਸਕਦੇ ਸਨ।

ਜਲਾਤਮਕ ਜੰਗੂ ਭਟਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਅਧਰਿਵਲ ਹਥਾਰਫ ਤਿੰਨ ਵਾਰੀ 'ਖੁਦੀਕਮਲ' ਹੀ ਸਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੇਅਰ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਤੇ ਨਾਮਜ਼ਦ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਕਿਸੇ। ਇੰਨੇ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਟੇਟ ਸੀਕਿਟਰ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਕੇ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ ਕੀਤੀ ਸੀ ਪਰ ਉਹ ਅਸਫਲ ਰਹੇ। ਇਕ ਵਾਰ ਤਾਂ ਉਹ ਕੰਕਰਸ ਲਈ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਦੀ ਦੇੜ ਤੇ ਹੀ ਥਾਹਰ ਹੋ ਗਏ ਸਨ।

ਭਾਰਤੀ ਪੰਥ ਹੁਣ ਵਧੇਰੇ ਨੇ ਆਪਣੇ ਮਨ ਹਾਰੀ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸਨੂੰ
 ਭਾਰਤੀ ਪੰਥ ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਮੰਨਿਆ ਤੇ ਅੱਜ ਉਹ ਸਥਾਨਿਕ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਸਭ
 ਵਿੱਚ ਸਿੱਖਿਆ ਦੇਵੇ ਇਕ ਹਨ।

ਸਿੱਖ ਨੂੰ ਏਸ ਦੇਣ ਦੇ ਬਜਾਏ, ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੇ।
ਸਿੱਖ ਨੂੰ ਏਸ ਦੇਣ ਦੇ ਬਜਾਏ, 'ਸ਼ਾਇਦ' ਜਾਂ 'ਸ਼ਾਇਨ' ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ
ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਵੇਲੇ 'ਬਦਾਹਿਸਮਤੀ', 'ਬਦਨਾਮੀ', 'ਗ਼ਮ' ਜਾਂ
'ਦੁਖ' ਨੂੰ ਏਨ ਦੇਣੇ ਹਨ। ਇਹ ਲੋਕ ਬਹੁਮਤਾਂ ਵਾਂਗ ਕੱਚੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਤੇ ਤਮਲੀ
ਨੇ ਆਪਣੇ ਕੱਚੇ ਹਨ ਤੇ ਚੁੱਕ ਚੁੱਕੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ,
ਨੇ ਆਪਣੇ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਤੇ ਚੁੱਕ ਚੁੱਕੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ,
ਨੇ ਆਪਣੇ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਤੇ ਚੁੱਕ ਚੁੱਕੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ,
ਨੇ ਆਪਣੇ ਚੁੱਕੇ ਹਨ ਤੇ ਚੁੱਕ ਚੁੱਕੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ,

ਕਿਸਤ ਨੂੰ ਦੋ ਦੋ ਸੁੱਟ ਕਰ ਦਿਓ।

ਮੇਰਾ ਟਿਕਾ ਦਿਸਤ ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਲਿਖਾਰੀ ਤੇ ਆਲੋਚਕ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ

‘ਬਹੁਤੇ ਭਾਵੀ ਨਿਖਾਰੀ,’ ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, ‘ਲਿਖਣ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਤਬਿ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ। ਉਹ ਭੁੱਖ ਲਈ ਤੱਕ ਦੱਸਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਚੱਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਲਿਖਣ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ, ਅਸਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਲਿਖਣਾ ਕੱਢ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਤੱਕ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਲੋਕ ਕਿਸੇ ਸਕਰਟਕਟ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੋਈ ਸਕਰਟਕਟ ਹੁੰਦਾ ਹੀ ਨਹੀਂ।’

‘ਪਰ’ ਉਸਨੇ ਅੱਡੇ ਕਿਹਾ, ‘ਮੈਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਕਿ ਕੇਵਲ ਨਗਨ ਹੀ ਭਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੋ। ਅਸਲ ਵਿਚ ਕੇਵਲ ਲਗਨ ਹੀ ਭਾਈ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।’

‘ਹੁਣੇ ਹੀ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸਨੇ 62 ਕਹਾਣੀਆਂ ਵਿਖੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚੋਂ ਇੱਕ ਵੀ ਨਹੀਂ ਫਲੀ। ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਹ ਲਿਖਾਰੀ ਫਣਨ ਦੇ ਅਪਣੇ ਟੀਚੇ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਜ਼ਮਨਸੀਲ ਹੈ। ਪਰ ਇਸ ਆਦਮੀ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਮੀਖਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਕਹਾਣੀ ਇੱਕ ਹੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਅਪਣੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਫਾਰਮੂਲਾ ਬਣਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਉਹ ਅਪਣੀ ਜਾਗੀਰ ਨਾਲ ਕੋਈ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ - ਉਸਦੇ ਅਪਣੇ ਤੇ ਪਾਭਵ, ਇਹੋ ਤੱਥ ਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿੱਖੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਦਲਦੀ।’

ਹੁਣ ਇਸ ਲਿਖਾਰੀ ਨੂੰ ਇਹ ਲਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਵੇਂ-ਨਵੇਂ ਤੇ ਨਵੀਆਂ ਤਕਰੀਬਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖੇ। ਉਸ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੀਤਾ ਹੈ ਤੇ ਸੇਬ ਉਹ ਭੁੱਖ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ। ਸੇਬ ਲਵੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਲਿਖਾਰੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ, ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਤੇ ਬਾਦ ਇੱਕ ਕਿਸੇ ਸਹਿਯੋਗ ਮਿਲਦੀ ਰਹੇਗੀ।

ਸਾਹਿਤਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਲਗਨ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ। ਪਰ ਲਗਨ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਤੱਤ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਵਾਰ-ਵਾਰ, ਲਗਾਤਾਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਅਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਾਡੀ ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਵਿੱਚ ਤਾਲਮੇਲ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਏਡਮੈਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵਧੇਰੇ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸਨ। ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬੱਲਬ ਦੀ ਖੋਜ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕੀਤੇ। ਪਰ ਇਹ ਧਿਆਨ ਦਿਓ : ਏਡਮੈਨ ਵਿੱਚ ਲਗਨ ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਵੀ ਸੀ। ਉਹ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬੱਲਬ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਉੱਚ ਨੂੰ ਪਾਉਣ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹੇ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲਗਨ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਵੀ ਮਿਲਾ ਦਿੱਤਾ।

ਇੱਕ ਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਲਗਨ ਨਾਲ ਜੁਟੇ ਰਹਿਣਾ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਲਗਨ ਤੇ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਦੇ ਤਾਲਮੇਲ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਤੇਲ ਨੂੰ ਲੰਭਣ ਦੀ ਪ੍ਰੀਕਰਿਆ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹਿਆ। ਇਸ ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਤੇਲ ਦਾ ਖੂਹ ਖੋਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਚਟਾਨਾਂ ਦਾ ਲੱਖ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਵੀ ਅੱਠਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸੱਤ ਖੂਹ ਸੁੱਕੇ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ। ਤੇਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਆਪਣੀ ਤੇਲ ਦੀ ਤਲਾਸ਼ ਵਿੱਚ ਤਾਂ ਲਾਨਲੈਂਡ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਇੱਕ ਹੀ ਖੂਹ ਨੂੰ ਮੁਰਖਤਾਪੂਰਵਕ ਗਹਿਰਾਈ ਤੱਕ ਖੋਦਣ ਲਿੰ ਨਹੀਂ ਜੁਟੀਆਂ ਰਹਿੰਦੀਆਂ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਾਮਨਵੈਲਥ ਤੋਂ ਉਹ ਇਹ ਜਾਂ ਲੈਂਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਫਲਾਣੇ ਖੂਹ ਤੋਂ ਤੇਲ ਨਹੀਂ ਨਿਕਲੇਗਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਖੂਹ ਨੂੰ ਖੋਦ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨ ਲੱਗ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

ਕਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੇਖ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਲਾਹਕਾਰ ਲਗਾਨਸ਼ੀਲਤਾ ਤੇ ਅਭਿਲਾਸ ਨਾਲ ਜਿੰਦਗੀ ਤਰ ਜੁਟੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਕਦੇ ਵੀ ਇਸ ਲਈ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਉਹ ਨਵੀਆਂ ਸ਼ੈਲੀਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੋ। ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਇੱਕ ਵੀ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਨਾ ਫਿਰਾਉ। ਪਰ ਆਪਣੇ ਸਿਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਦਵਾਰ ਨਾਲ ਵੀ ਨਾ ਭੱਜੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ

ਦਿੱਤੇ ਤਾਂ ਇਸੇ ਦੁੱਖ ਤਰੀਕੇ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਬੁਲਬੁਲਾ ਜਿਹੀ ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਹੜਾ ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਨਿੱਜੀ ਲੋਕ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਛੱਡਦਾ ਨਹੀਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਵਿੱਚੋਂ ਜਾਂ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹੋ ਤੇ ਸੁਭਾਅ ਵਿੱਚੋਂ ਜਾਂ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜਦੋਂ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸੋ, 'ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।' - ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁੱਬਕੀ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੱਸਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਹਾਰ ਗਿਆ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਜਿੱਤ ਸਕਦਾ,' ਤੁਸੀਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰੇਕ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਠੀਕ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹਾਰ ਚੁੱਕੇ ਹੋ।

ਇਸਦੇ ਬਜਾਏ ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰੋ, 'ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਸੁਲਭਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਤਾਂ ਰਸਤਾ ਹੋਵੇਗਾ।' ਤੇ ਇਕਦਮ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਿਚਾਰ ਆਉਣ ਲੱਗਣਗੇ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਸੁਲਭਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੇਗੀ।

'ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਤਾਂ ਹੈ' ਇਹ ਸੋਚਣਾ, ਇਹ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਸੋਚਮੂਰਤ ਅਤਿਵਧੂਰਨ ਹੈ।

ਵਿਆਹ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵੀ ਵਿਆਹ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਜਵੇਨ ਸਾਥੀ ਇਹ ਨਾ ਸੋਚਣ ਕਿ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਇੱਕਠੇ ਰਹਿਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਅਭਿਵਿਗਿਆਨੀ ਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਕਾਰਜਕਰਤਾ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੋਈ ਸਰਾਬੀ ਤਦੋਂ ਤੱਕ ਹੀ ਲਗਾਗੇ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨ ਨਾ ਹੋ ਜਾਵੇ ਕਿ ਉਹ ਲਾਜ਼ ਦੀ ਆਦਤ ਨੂੰ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਇਸ ਸਾਲ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਨਵੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਣਨਗੀਆਂ। ਪੰਜ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਾਕੀ ਰਹਿ ਪਾਉਣਗੀਆਂ। ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਇਹੀ ਰਹਿਣਗੀਆਂ, 'ਮੁਕਾਬਲਾ ਬੜਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਇਕੱਠੇ ਕੋਈ ਚੁੱਕਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ।' ਅਸਲੀ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਕੇਵਲ ਹਾਰਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਹੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਤੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਉਹ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਢੰਗ ਤਾਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਪਣੇ ਅੰਦਰ
ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਚਿੰਤਨ (ਚਲੋ, ਅਸੀਂ ਫੈਲ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਹਰ ਮੰਨ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ) ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਰਹੇ ਹੋ
ਚਿੰਤਨ (ਸਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੀਦਾ, ਸਾਨੂੰ ਭਟੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ) ਵਿਚੋਂ ਬਦਲ ਲੈਂਦੇ ਹੋ।
ਕੋਈ ਵੀ ਸਮੀਖਿਆ ਜਾਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਪਹੁੰਚ ਵਰਗੀ ਲੱਗੇਗੀ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ
ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪਹੁੰਚ ਵਰਗਾ ਸਮਝੋਗੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨ ਲਿਆ ਕਿ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੁਝਾ
ਸਕਦੀ ਤਾਂ ਇਹ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਸੁਝਾਵੇਗੀ। ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਕਿ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੁਝਾ
ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਇਸਦੇ ਹੱਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਅਸਿੱਧ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹੋ।
ਅਸੰਭਵ ਹੈ, ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕਦੇ ਨਾ ਜੋਥੇ, ਨਾ ਹੀ ਕਹੋ।

2
ਪਿਛੇ ਹਟੇ ਤੇ ਫਿਰ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ :- ਆਮ ਕਰਕੇ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹੇ ਊਮੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਿਸੇ
ਸਮੀਪਤਾ ਦੇ ਇਨ੍ਹੇ ਨਜ਼ਦੀਕ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ ਕਿ ਅਸੀਂ ਨਵੇਂ ਹੋਣ ਸਕਾਂ।
ਸੈਲੀਆਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਉਂਦੇ।

ਮੇਰੇ ਇਕ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਐਲੂਮੀਨੀਅਮ ਇਮਾਰਤ ਦਾ ਸਿਰਜਣ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੰਮ ਮਿਲਿਆ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਜਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਮਿਲਣੀ-ਜੁਲਣੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਸਦੀ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਹੁਣ ਤੱਕ ਕਿਸੇ ਨੇ ਨਹੀਂ ਬਣਾਈ ਸੀ। ਸੋ ਇਸ ਦੋਸਤ ਨੂੰ ਕੋਈ ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਮਿਲਿਆ ਤੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਨਵੀਂ ਬਿਲਡਿੰਗ ਦਾ ਕੀ ਹਾਲ ਹੈ।

‘ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ,’ ਉਸਨੇ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ‘ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਫਰਮਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬਹੀਰੇ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤਕ ਡਿਜੀਟਲਿੰਗ ਦੀਆਂ ਫਾਇਲਾਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦੇ ਬਾਅਦ ਹੀ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਜਵੇਂ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।’

“ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਵੇਗੀ,” ਉਸਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, “ਕਈ ਵਿਜ਼ੀਅਨਲਿਸਟ
 ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਤਦੋਂ ਅਸੁੱਚੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦਰਖਤਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਬੈਠਕੇ ਘੁੱਲ ਤੇ
 ਖਾਣੀ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।”

ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ ਅਧਿਵਾਸੀਆਂ ਵਲੋਂ ਇਕ ਵਾਰੀ ਕਿਸੇ ਪੱਤਰਕਾਰ ਵਰਤਾ ਵਿਚ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਇੰਨੀਆਂ ਫੁੱਟੀਆਂ ਕਿਉਂ ਮਨਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇਕੋ ਦੇ ਬੰਦੇ ਕੋਲ ਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ੇਰਤਾ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਧਿਵਾਸੀਆਂ

ਹਰ ਨੂੰ।

ਮੇਰਾ ਇਹ ਪੁਰਾਣਾ ਬਿਜਨਸ ਸਾਂਝੋਗੀ ਆਪਣੀ ਖਤਨੀ ਨਾਲ ਹਰ ਮਹੀਨੇ
ਮੇਰੇ ਵੱਲੋਂ ਕਿਰਦੇ ਲੈ ਸਕੇ।

ਮੇਰਾ ਇਹ ਪੁਰਾਣਾ ਬਿਜਨਸ ਸਾਂਝੋਗੀ ਆਪਣੀ ਖਤਨੀ ਨਾਲ ਹਰ ਮਹੀਨੇ
ਮੇਰੇ ਵੱਲੋਂ ਕਿਰਦੇ ਲੈ ਸਕੇ।

[illegible]

ਮੇਲ ਮੇਲ ਜਾਵਗਾ।

ਵੱਡੀਆਂ ਪਰੀਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿਚ ਵੀ ਚੰਗੇ ਪਹਿਰਾਊਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਲਾਭਕਾਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ ਛੁੱਟ ਗਈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਚੰਗੇ ਪਹਿਰਾਊ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਘਿਆਨ ਕੱਟਿਤ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਦੱਸਿਆ, 'ਮੈਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਗ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਕੰਪਨੀ ਵਿਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਹਟਾਏ ਜਾਣ ਦਾ ਨੋਟਿਸ ਵਜਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਮੈਂਦੀ ਦਾ ਦੌਰ ਚਲ ਰਿਹਾ ਸੀ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਰਕਰਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾ ਰਹੀ ਸੀ। ਸਿਹਤ ਉਸਦੇ ਲਈ ਘੱਟ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਨ।

ਜਿਹੜੇ ਉਸਦੇ ਲਈ ਘਟ ਮਹਾਤਵਪੂਰਨ ਸਨ।

ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਤੇ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਦੀ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ
ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਤੇ ਬਹੁਤ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਮਿਲਦੀ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ
ਮੇਰੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਇਹ ਚੰਗੀ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਕਈ ਘੰਟਿਆਂ ਤੱਕ ਤਾਂ ਬੜਾ ਬੁਰਾ ਲੱਗਿਆ ਪਰ
ਇਹ ਮੈਂ ਇਹ ਮਿਥਣਾ ਲਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸ ਥਾਹੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਢੰਗ ਤੋਂ ਸੰਭਾਲਾਂ। ਦਰਅਸਲ
ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਨੌਕਰੀ ਖਾਸ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਹੀ ਈਡਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ
ਜਿਆਦਾ ਤਰੱਕੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਤਲਾਸ਼ ਕਰ
ਸਕਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਏਵੇ। ਛੇਤੀ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਮਨਪਸੰਦ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਵੀ ਮਿਲ ਗਈ ਤੇ ਚੰਗੀ
ਨੌਕਰੀ ਤਾਂ ਇਹ ਸੀ ਕਿ ਇਸੇ ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਵੀ ਜਿਆਦਾ ਸੀ। ਐਡਿਟ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕਾਇਮ

ਜਾਣਾ ਵੀ ਮੇਰੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ ਉਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤੇ ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਲਵੋ। ਸੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨਗੀਆਂ।

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ

ਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਅਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਫਰਕ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅਸਫਲਤਾ, ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਸਥਿਤੀਆਂ ਤੇ ਦਿਲ-ਢਾਹੁੰਦੇ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਰਵੱਈਆ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਹੈ।

1. ਹਾਰ ਨੂੰ ਜਿੱਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਇਹ ਪੰਜ ਸਿਧਾਂਤ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਂਦੇ :
ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧ ਸਕੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਹਾਰ ਤੋਂ ਸਬਕ ਸਿੱਖੋ ਤੇ ਫਿਰ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰੋ।
2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਆਲੋਚਕ ਬਣਨ ਦੀ ਹਿੰਮਤ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੇ ਕਮਜੋਰੀਆਂ ਤਲਾਸ਼ੋ ਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ। ਇਸਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਬਣ ਜਾਵੋਗੇ।
3. ਨਸੀਬ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ। ਹਰ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉ ਕਿ ਗਲਤੀ ਕਿੱਥੇ ਹੋਈ ਸੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤਕਦੀਰ ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇਣ ਨਾਲ ਕੋਈ ਆਦਮੀ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਸਕਦਾ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ।
4. ਲਗਨਸ਼ੀਲਤਾ ਦੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਦਾ ਤਾਲਮੇਲ ਬਿਠਾਉ। ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖੋ, ਪਰ ਪੱਥਰ ਦੀ ਦੀਵਾਰ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਸਿਰ ਨਾ ਟਕਰਾਓ ਰਹੀਂ। ਨਵੀਆਂ ਸੋਚੀਆਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ। ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲ ਬਣੋ।
5. ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਪਹਿਲੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਲਓ, ਚੰਗੇ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਭਰ ਜਾਵੋਗੇ।

ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉ, ਸਫਲ ਬਣੋ

ਇਨਸਾਨ ਨੇ ਜਿੰਨੀ ਵੀ ਤਰੱਕੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾ ਕੇ ਹੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਸਾਰੀਆਂ ਜਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਖੋਜਾਂ ਹੋਈਆਂ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਮੈਥੀਕਲ ਦਾ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ, ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਦੇ ਖੇਤਰ ਹੋਵੇ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਸਾਰੇ ਇਸੇ ਕਾਰਨ ਸੰਭਵ ਹੋਏ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੱਦਿਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਬਿਜਲੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਵੀ ਆਮ ਕਰਕੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਪਗ੍ਰਹਿ ਫਰੰਟੀ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਚੱਕਰ ਨਹੀਂ ਲਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਇਸ ਲਈ ਚੱਕਰ ਲਾ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਨੇ 'ਪੁਲਾੜ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ' ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਇਆ ਸੀ।

ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਉਂਦੇਸ਼। ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਸੁਫਲ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਸੁਫਲਿਨੀਆਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ। ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇਸ ਤੋਂ ਬਿਅੰਦਾ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਕਾਸ ! ਮੈਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦਾ !' ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਵੱਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹਾਂ।'

ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਉਸਦੇ ਵੱਲ ਕਦਮ ਨਹੀਂ ਵਧਾਏ ਜਾ ਸਕਦੇ। ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੋਂ ਬਗੈਰ ਆਦਮੀ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਭਟਕਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੜਖੜਕੁੰਦਾ ਤੇ ਕਦੇ ਇਹ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਉਂਦਾ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਕਿਤੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਉਂਦਾ।

ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਵਸਤੇ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਭੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਜੀਵਨ ਲਈ ਹਵਾ ਲੱਭੀਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਗੈਰ ਹਵਾ ਦੇ ਲੱਭੀਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਗੈਰ ਹਵਾ ਦੇ ਲੱਭੀਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਗੈਰ ਹਵਾ ਦੇ ਲੱਭੀਦੀ ਹੈ।

ਡੇਵ ਮਹੇਨੇ ਕਦੇ ਐਡਵਰਟਾਈਜਿੰਗ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ 25 ਭਾਲਾ ਪੁੱਤੀ ਹੋਵੇ ਨੌਕਰੀ ਕਰਿਆ ਕਰਦੇ ਸਨ, 27 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਹ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਬਣ ਗਏ ਤੇ 33 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਹ ਗੁੱਡ ਹਿਊਮਰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਬਣ ਗਏ। ਨਿਸ਼ਾਨੀਆਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ, 'ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੂੰ ਕੌਣ ਕੀ ਸੀ ਜਾਂ ਅੱਜ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਹੋ ਬਲਕਿ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਿੱਥੇ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।'

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਕੀ ਸੀ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਜ ਕੌਣ ਬਲਕਿ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਕਿੱਥੇ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਚੰਗੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਅਗਲੇ 10 ਤੋਂ 15 ਸਾਲ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਬਣਾ ਕੇ ਚਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਫਲ ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣਾ ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, 'ਅੱਜ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਅਸੀਂ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਕਿੱਥੇ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ?' ਇਹ ਉਹ ਉਸਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾ ਅਪਣਾਈਆਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਨਵੀਆਂ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਲਾਈਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹਦਾ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਵਧ ਸਕੇ, ਅੱਜ ਦੀ ਲੋੜ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ, ਬਲਕਿ ਅੱਜ ਤੋਂ 5 ਜਾਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਦੀ ਲੋੜ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ। ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਥੱਲੇ ਰੀਸਰਚ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਦਸ ਸਾਲ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਉਤਰ ਪਹੁੰਚੇ।

ਅਜੋਕੀ ਕੰਪਨੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਭਰੋਸੇ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੀਆਂ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ?

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਬੰਦਾ ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਤੋਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਘਟੋਘਟ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਤੱਕ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਜੇ ਇਮੇਜ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਉਸ ਇਮੇਜ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਚਾਰ ਚਲਦੀ ਰਹੇਗੀ (ਇਹ ਵਿੱਚੇ ਹੀ ਦੀਵਾਲੀਆ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ)। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਕੰਮ ਲੰਮੇ ਟੀਚੇ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ, ਉਹ ਵੀ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਭੁੱਲ-ਭਲਦੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਭਟਕਦੇ ਰਹਿਣਗੇ। ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਗੈਰ ਸਾਡਾ ਵਿਕਾਸ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੰਮੀ ਦੂਰੀ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਹੁਣ ਪਿਛਲੇ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਕ ਨੌਜਵਾਨ (ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਐਫ.ਬੀ.

ਫੋਟੋ ਚਾਹੁੰਦਾ) ਆਪਣੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਲੈ ਕੇ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਇਆ। ਐਫ.ਬੀ. ਫੋਟੋਆਂ ਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਇੱਕ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੁਆਰਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੇ ਚਾਰ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਆਪਣਾ ਕਾਲਜ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਸੀ।

ਅਸੀਂ ਉਸਦੇ ਕੰਮ-ਕਾਜ, ਸਿੱਖਿਆ, ਉਸਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਉਸਦੇ ਆਮ ਪਿਛੋਕੜ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਨੌਕਰੀ ਬਦਲਣ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਲੱਗੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?'

ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਇਹੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੁੱਛਣ ਆਇਆ ਹਾਂ। ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਕੌਣ ਕੌਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।'

ਉਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਬੜੀ ਹੀ ਆਮ ਜਿਹੀ ਸਮੀਖਿਆ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਕਿ ਇਸ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹ ਢੰਗ ਗ਼ਲਤ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਈ ਸੰਭਾਵਿਤ ਨਿਯੁਕਤੀ-ਕਰਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਵਾ ਦਿੱਤਾ। ਕੈਰੀਅਰ ਦੁਰਲੱਭ ਵਿੱਚ ਗ਼ਲਤੀ ਕਰਕੇ ਉਸਨੂੰ ਸਿੱਖਣਾ ਹੋਣੀ ਚੰਗਾ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਬੁੱਢੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਰਜਨਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਜਹੀ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲਣ ਦੇ ਮੌਕੇ ਵੀ ਦਰਜਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਜਵਾਬ ਸੀ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਐਫ. ਬੀ. ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਾਉਣਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਜਗ੍ਹਾ ਆਪਣਾ ਕੈਰੀਅਰ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਉਸਦੀ ਮਨਚਾਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਹੜੀ ਹੈ।

ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਹੁਣ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਕੈਰੀਅਰ ਪਲਾਨ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋਗੇ ਕਿ ਅੱਜ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਿਹੜੀ ਜਿਹੀ ਇਮੇਜ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?'

ਐਫ. ਬੀ. ਨੇ ਕਾਫ਼ੀ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੈਂ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਹੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜਾ ਹਰ ਬੰਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ : ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਨਖਾਹ ਮਿਲਦੀ ਹੋਵੇ ਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਜਿਹਾ ਘਰ। ਸੋਚ ਰਹਾਂ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ।'

ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਤਸੱਲੀ ਦਿੱਤੀ ਕਿ ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ। ਫਿਰ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੀਸਿਆ ਕਿ ਕੈਰੀਅਰ ਦੁਰਲੱਭ ਦੀ ਸੋਝੀ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਏਅਰਲਾਈਨ ਟਿਕਟ ਕਾਊਂਟਰ ਤੇ ਜਾਈਏ ਤੇ ਕਹੀਏ, 'ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਟਿਕਟ ਦੇ ਦਿਓ।' ਟਿਕਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ

ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਘੜੀ ਮੈਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੇ ਮੈਂ ਤਦੋਂ ਤਾਈਂ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਨਾ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ।'

ਇਸ ਤੋਂ ਐੱਫ. ਬੀ. ਸੋਚਣ ਤੇ ਮਜਬੂਰ ਹੋਇਆ। ਅਗਲੇ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਅੱਜੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨੌਕਰੀਆਂ ਦੇ ਚੰਗੇ-ਮਾੜੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੈਅ ਕਰਨ ਹੇਤੁ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੇ। ਐੱਫ. ਬੀ. ਨੇ ਕੈਰੀਅਰ ਪਲਾਨਿੰਗ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖ ਲਿਆ: **ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਣ ਲਓ, ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।**

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਵਾਂਗ, ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਵੱਲ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਉੱਚ ਦਿਮਾਗੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਪ੍ਰੋਡਕਟ' ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਡਕਟਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤ ਮਿਲ ਸਕੇ। ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਇਥੇ ਦੇ ਕਦਮ ਸੁਝਾਏ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਗੇ :

ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦਿਓ: ਕਾਰੋਬਾਰ, ਘਰ ਤੇ ਸਮਾਜ। ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਦੁਰਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਵੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਘਰਸ਼ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕੋਗੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਪੂਰੀ ਤਜਵੀਹ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ।

ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਾਣ ਤੇ ਪੱਕੇ ਜਵਾਬ ਪੁੱਛੋ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਮੈਂ ਕੀ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ? ਤੇ ਕਿਸ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਮਿਲੇਗੀ ?

ਸਹਾਇਤਾ ਵਾਸਤੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀ ਪਲਾਨਿੰਗ ਗਾਈਡ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੋ।

ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਦੀ ਮੇਰੀ ਇਮੇਜ : 10 ਸਾਲ ਦੀ ਪਲਾਨਿੰਗ ਗਾਈਡ

6. ਕਾਰੋਬਾਰ ਪੱਖ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

1. ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?
2. ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਕਿੰਨੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਸੱਤਾ, ਕਿੰਨਾ ਹੱਕ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਕਿੰਨੀ ਇੰਜਤ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਘਰ ਪੱਖ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਸਤਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

1. ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

2. ਮੈਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਬਿਤਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ 18 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਅਧਿਕਾਰ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਸਮਾਜਿਕ ਪੱਖ : ਅੱਜ ਤੋਂ 10 ਸਾਲ ਬਾਅਦ :

ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦੇਸਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ?

1. ਮੈਂ ਕਿਹੜੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੂਹਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

2. ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦਾ ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

3. ਮੈਂ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਸਮਾਜਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪਹਿਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ?

ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੇ ਪੁੱਤਰ ਨੇ ਜੋਰ ਦੇ ਕੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਮਿਲਕੇ ਉਸਦੇ ਕੁੱਝ ਦੇ ਪਿੱਲੇ ਲਈ ਇੱਕ ਡਾਗਹਾਊਸ ਬਣਵਾਵਾਂ। ਮੇਰਾ ਪੁੱਤਰ ਪੀਨਟ ਨਾਂ ਦੇ ਇਸ ਪਿੱਲੇ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰੇਮ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਤੇ ਨਾਜ ਸੀ। ਪੁੱਤਰ ਦਾ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਲਗਾਤਾਰ ਪਾਏ ਜੋਰ ਨੂੰ ਨਾ ਟਾਲ ਸਕਿਆ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਸੀਂ ਦੋਵੇਂ ਮਿਲਕੇ ਪੀਨਟ ਵਾਸਤੇ ਘਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਜੁਟ ਗਏ। ਕਾਰਪੋਟਰੀ ਦੀ ਸਮਝ ਸਾਨੂੰ ਦੱਸੇ ਨੂੰ ਮਿਲਾਕੇ ਵੀ ਜੀਰੋ ਸੀ ਤੇ ਜਿਹੜਾ ਘਰ ਬਣਿਆ, ਉਹ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸਬੂਤ ਸੀ।

ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਮੇਰਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਦੇਸਤ ਆਇਆ ਤੇ ਸਾਡੇ ਉਸ ਡਾਗਹਾਊਸ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ, 'ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਪੇਡ ਤੇ ਇਹ ਕੀ ਲਟਕਾਇਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ? ਕਿਉਂ, ਇਹ ਡਾਗਹਾਊਸ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ?' ਮੈਂ ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ। ਇਹ ਉਸਨੇ ਸਾਡੀਆਂ ਕੁੱਝ ਗਲਤੀਆਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਵਾਇਆ ਤੇ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਗੱਲ ਦਾ ਸਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਹਾ, 'ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੈ। ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕੋਈ ਬਿਨਾਂ ਬਿਲਬੁ ਪ੍ਰਿੰਟ ਦੇ ਡਾਗਹਾਊਸ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ।'

ਦੇ ਕੈਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਜਾਵੇਗੇ ?' ਡੈਨ ਨੇ ਮੇਰੀ ਵੱਲ ਦੇਖਿਆ ਤੇ ਕਿਹਾ, 'ਮੇਰੇ ਨਹੀਂ। ਮੈਂ ਲਿਖਣ ਤੇ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਬੜਾ ਪਸੰਦ ਹੈ ਤੇ ਮੈਨੂੰ ਕਾਲਜ ਦੇ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਮਜ਼ਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਪੜ੍ਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਕਮਾਈ ਬੋਝੀ ਜਿਹੀ ਹੀ ਹੁੰਦੀ ਤੇ ਮੈਂ ਭੁੱਖਾ ਮਰਨਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ।'

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਤੱਕ ਡੈਨ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਵਿਰ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਨਿਊ ਅਲਿਗਯਨਸ ਵਿੱਚ ਮਿਲਿਆ। ਡੈਨ ਕਿਸੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕਸ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਪਰਸਨਲ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਤੇ ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੇਖੇ ਹੀ ਦੱਸ ਦਿਤਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹੈ, 'ਮੇਰੀ ਤਨਖਾਹ ਤਾਂ ਥੋੜੀ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਕੰਪਨੀ ਵੀ ਵਧੀਆ ਹੈ ਤੇ ਜਿਥੇ ਤਾਂਈ ਜਾਬ ਮਿਕਿਉਰੀਟੀ ਦਾ ਸਵਾਲ ਹੈ ਉਹ ਮੈਂ ਕੋਲ ਹਾਂ। ਪਰ ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਦਿਲ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ। ਹੁਣ ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕੌਣ ਕਾਲਜ ਦੇ ਬਾਅਦ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੇ ਕੋਲ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਖਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।'

ਡੈਨ ਦੇ ਰਵੱਈਏ ਤੋਂ ਬੇਰੀਅਤ ਤੇ ਬੇਸੁਆਦੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਇੱਸ ਰਹੀ ਸੀ। ਉਹ ਯੋ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਬੁਰਾਈ ਦੇਖ ਰਿਹਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਤਕ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡਕੇ ਪੜ੍ਹਕਾਰੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਜਾਵੇਗਾ, ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਮਨਚਾਹੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਵੇਗੀ। ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਪੂਰੇ ਮਨ ਤੋਂ ਯਤਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਪੂਰਾ ਮਨ ਤਾਂ ਹੀ ਲਾ ਸਕੋ ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰੋ।

ਜੇਕਰ ਡੈਨ ਨੇ ਆਪਣਾ ਮਨਪਸੰਦ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਹ ਅੱਜ ਅਖਬਾਰ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਉਚਾਈ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਤੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਅੱਜ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਤੇ ਦਿਮਾਗੀ ਸੰਤੋਖ ਮਿਲ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ।

ਆਪਣੇ ਨਾਪਸੰਦਗੀ ਤੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਛੱਡਕੇ ਆਪਣਾ ਮਨਪਸੰਦ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ 10 ਸਾਲ ਪੁਰਾਣੀ ਕਾਰ ਵਿੱਚ 500 ਹਾਰਸਪਾਵਰ ਦੀ ਮੋਟਰ ਲਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ।

ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਸੁਫਨੇ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸੰਚਾਰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਹੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਕਾਹਿਦਾ ਮੰਨਦੇ ਹਨ। ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਗਲਾ ਘੁਟ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਹੀਤਿਆ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਅਸੀਂ ਪੰਜ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੀਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹੀਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਹੀਥਿਆਰ ਖਤਰਨਾਕ ਹਨ।

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਕਾਬਲ ਸਮਝਣਾ :- ਤੁਸੀਂ ਦਰਜਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦੇ

ਹੁੰਦਿਆਂ ਹੋਵੇਗਾ, 'ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ (ਜਾਂ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਜਾਂ ਕਮਰਸ਼ੀਅਲ ਅਚੀਵਮੈਂਟ) ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ, ਪਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।' ਜਾਂ 'ਜ਼ਿਨਾਸਮੇਨ) ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।' 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਜਾਂ ਇੱਕ ਇੰਨੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨਹੀਂ ਹਾਂ।' 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਮੈਂ ਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਵਾਂਗਾ।' 'ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਸਿੱਖਿਆ ਜਾਂ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ' ਕਈ ਮੁੰਡੇ-ਕੁੜੀਆਂ ਨੂੰ ਪਾਵੇਗਾ। 'ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਨਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਦੀ ਭੀਮਾਰੀ :- ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਮੈਂ ਜਿਥੇ ਹਾਂ ਉਥੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਾਂ', ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੁਫਨਿਆਂ ਦੀ ਹੀਤਿਆ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਹੀਥਿਆਰ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਪ੍ਰਤੀਬੱਧਤਾ :- 'ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਬੜੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਹਨ,' 'ਇਥੇ ਤਾਂ ਲੋਕ ਇੱਕ ਦੇ ਉੱਤੇ ਇੱਕ ਖੜੇ ਹੋਏ ਹਨ,' ਵਰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਵੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਇਕਦਮ ਮਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਮਾਂ-ਪਿਉ ਦੀ ਅਧਿਆਪਨਾ :- ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਥੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੈਰੀਅਰ ਸੁਫਨੇ ਸਮੇਂ ਇਹ ਕਹਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ, 'ਮੇਰਾ ਮਨ ਤਾਂ ਦੂਜਾ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਦਾ ਸੀ, ਪਰ ਮੇਰੇ ਮਾਂ-ਪਿਉ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਕੈਰੀਅਰ ਚੁਣਨ ਲਈ ਕਿਹਾ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਚੁਣ ਲਿਆ।' ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਂ-ਪਿਉ ਆਪਣੇ ਥੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣ-ਬੁਝਕੇ ਇਹ ਅਵੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਬੱਚਾ ਸ਼ਾਂਤੀ ਨਾਲ ਇਹ ਸਮਝਾਵੇ ਕਿ ਉਹ ਦੂਜਾ ਕੈਰੀਅਰ ਕਿਉਂ ਚੁਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਉਸਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸੁਣਨਗੇ ਤੇ ਕੋਈ ਤਨਾਅ ਨਹੀਂ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਿਉਂਕਿ ਬੱਚੇ ਦੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਤੇ ਬੱਚਾ ਦੋਨਾਂ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਹੀ ਹੈ : ਸਫਲਤਾ।

ਪਰਿਵਾਰਿਕ ਸਿਮੇਂਟਾਰੀ :- 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨੌਕਰੀ ਬਦਲ ਲਈ ਹੁੰਦੀ, ਤਾਂ ਚੰਗਾ ਰਹਿੰਦਾ ਪਰ ਹੁਣ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਪਰਿਵਾਰ ਹੈ ਤੇ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ।' ਇਹ ਨਜ਼ਰੀਆ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੀ ਹੀਤਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਹੀਥਿਆਰ ਹੈ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਹੀਤਿਆ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੀਥਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਸੁੱਟ ਦਿਓ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪੂਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵਾਲੇ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕਲੋਤਾ ਢੰਗ, ਪੂਰੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਚਲ ਪੈਣ ਦਾ ਇਕੱਲਾ

ਇਥਾਉਣ ਵਾਲੇ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਯੰਤਰ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ। ਉਹ ਛੇਤੀ ਹੀ ਦੁਬਿੱਤੀ ਵਿੱਚ ਪ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਬਿਨਾਂ ਨੀਤੀਆਂ ਦੇ ਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਉਹ ਹਿਚਕਦਾ ਸੀ, ਕਦੇ ਇਧਰ ਤੋਂ ਕਦੇ ਉਥੇ ਜਾਂਦਾ, ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਚੂੰਕਿ ਉਸੇ ਕੋਲ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲਗਨ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਜੇਕਰ ਐਸਰ ਸਿੱਧੀ ਜਾਂ ਸੋਖੀ ਰਾਹ ਤੇ ਲਤਖਤਾਂਦਾ ਹੋਇਆ ਚਲ ਰਿਹਾ ਸੀ।

ਕੀ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਤੇ ਲਿਖੇ ਹੋਏ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਬੇਨਤੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ? ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੁਣੇ ਕਰੋ। ਇਸ ਧਾਰਣਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੈਠ ਜਾਣ ਵਿੱਚ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ। ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਦੇਖੋ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਬੇਹੱਦ ਸਮਝ ਬੰਦੇ ਦੀ ਸ਼ਿੰਦਰੀ ਉਸਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਚਾਰੇ ਪਾਸੇ ਘੁੰਮਦੀ ਹੈ।

ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਸੱਚਮੁਚ ਸਮਰਪਣ ਕਰੋ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਣ ਦਿਓ ਤੇ ਤਦ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਮਾਰਗ ਦੱਸਦਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਈ ਹੋਵੇਗਾ।

ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਅਕਸਰ ਇਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਸਨਿਚਰਵਾਰ ਦੀ ਸਵੇਰ ਜਦ ਅਸੀਂ ਮੈਂ ਕੇ ਉੱਠਦੇ ਹਾਂ ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਅਸੀਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਅਸੀਂ ਏਸ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਤਕਰੀਬਨ ਕੁੱਝ ਨਹੀਂ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ। ਅਸੀਂ ਦਿਨ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਗੁਜ਼ਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਤੇ ਜਦ ਦਿਨ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਫਟਾਫਟ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਆਮ ਤਜਰਬਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਬਕ ਸਿੱਖਾਉਂਦਾ ਹੈ : ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਉਸ ਕੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ-ਜੰਗ ਦੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਗਿਆਨਿਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁਆਂਟੂ ਦੀ ਪ੍ਰਥਮ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇ ਅਹਿਸਾਸ ਸੀ। ਪਰ ਉਹ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਣਦੇ ਕਿ ਪੁਆਂਟੂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਬਾਹ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੁ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਥਮ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਧਮਾਕਾ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਅਮਰੀਕਾ ਜੰਗ ਵਿੱਚ ਉਤਰਿਆ, ਤਾਂ ਡੀਵੈਕਦਰਸੀ ਵਿਗਿਆਨਕਾਂ ਨੇ ਪਰਮਾਣੂ ਬੰਬ ਦੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਵੇਖਿਆ। ਇਕਦਮ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣੀ ਜਿਸਦਾ ਕੇਵਲ ਇੱਕੋ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਸੀ : ਪੁਆਂਟੂ ਬੰਬ ਖੜਾਉਣਾ। ਥਾਕੀ ਸਾਰਾ ਕੁੱਝ ਇਤਿਹਾਸ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਲਗਨ ਤੇ ਮਿਹਨਤ ਰੱਗ ਲਿਆਈ। ਪੁਆਂਟੂ ਬੰਬ ਡੇਗੇ ਗਏ ਤੇ ਜੰਗ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ

ਨਹੀਂ ਬਣੀ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਪੁਆਂਟੂ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਸਾਇੰਟ ਇੰਨੀ ਛੇਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਸਾਇੰਟ ਇਸ ਵਿੱਚ ਦਸ ਸਾਲ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵੰਗ ਹੋਣੀ ਹੁੰਦੀ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾ ਲਵੋ।

ਸਾਡੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦਾ ਭੱਠਾ ਹੀ ਬਹਿ ਜਾਵੇਗਾ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਤਪਾਦਨ ਦੇ ਟਾਰਗੇਟ ਨੂੰ ਛੁਣਾਉਂਦੇ। ਸਾਰੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਅਫਸਰ ਟਾਰਗੇਟ ਭੇਟ ਤੇ ਉਤਪਾਦਨ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸੋਲਜਮੈਨ ਤਦੋਂ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਾਮਾਨ ਵੇਚ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਮਾਲ ਵੇਚਣ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਤਾਂਹੀਂ ਆਪਣੇ ਟਰਮ-ਪੇਪਰ ਲਿਖ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਸਦੇ ਲਈ ਡੈਡਲਾਈਨ ਤੈਅ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਤਾਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਡੈਡਲਾਈਨ ਬਣਾਉ, ਕਿਸ ਤਾਰੀਖ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਕੇਵਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿੰਨਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੈ।

‘ਟੈਲੂਲੇਨ’ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਸਕੂਲ ਆਫ ਮੈਡੀਸਨ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਜਾਰਜ ਈ. ਬਰਕ ਵਿਨਸਨੀ ਚਿਰੰਜੀਵਤਾ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੇ ਇਹ ਤੈਅ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੀਵੋਗੇ: ਭਾਰ, ਅਨੁਵੰਸ਼ਿਕਤਾ, ਖਾਣ-ਪੀਣ, ਦਿਮਾਗੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ, ਨਿੱਜੀ ਆਦਤਾਂ। ਪਰ ਡਾ. ਬਰਕ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ‘ਛੇਤੀ ਮਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸੋਖਾ ਡਰੋਗਾ ਹੈ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋ ਜਾਣਾ ਤੇ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕਰਨਾ। ਹਰ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।’

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਕੋਲ ਵਿਕਲਪ ਹਨ। ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਸਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਲਈ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਅੰਤ ਲਈ ਵੀ। ‘ਕੁੱਝ ਨਾ ਕਰੋ, ਬਸ ਖਾਓ, ਸੋਵੋ ਤੇ ਦਿਨ ਕੱਟੋ’ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਰੀਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦਾ ‘ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਨਾਲ ਗਹਿਰ ਦੇ ਦਿਓ’ ਵਾਲਾ ਰਾਹ ਹੈ। ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਨੂੰ ਉਦਮੀ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਮੰਨਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਵੀ ਇਸਦੇ ਇਕਦਮ ਬਾਅਦ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਚੂੰਕਿ ਹੁਣ ਜੀਵਨ ਦਾ ਕੋਈ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ, ਜੀਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ, ਇਸ

ਲਈ ਜਿੰਦਗੀ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ ਦਾ ਸਿਆਣਪ ਡਰਪੂਰ ਰਵੱਈਆ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਪੂਰੇ ਨੌਵੇਂ ਸਿਰਓਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਾਂਗਾ।' ਮੇਰੇ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਦੇਸਤ ਲਿਊ ਗਾਰਡਨ ਨੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਣ ਦੇ ਇਸੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਚੁਣਿਆ। ਲਓ ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਅਟਲਾਂਟਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਬੈਂਕ ਦੇ ਵਾਈਸ-ਪ੍ਰੀਜੀਡੈਂਟ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਰਿਟਾਇਰ ਹੋਏ ਸਨ। ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਵੀਂ ਜਿੰਦਗੀ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਮੰਨਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ। ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਸੀ।

ਹੁਣ ਉਹ ਸੱਠ ਤੇ ਸੱਤਰਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚਕਾਰ ਹਨ, ਉਹ ਵੇਰ ਸਾਰੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਸੇਵਾ ਦੇਂਦੇ ਹਨ ਤੇ ਵਕਤਾ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਮੰਗ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ 'ਪੀ ਸਿਗਮਾ ਏਪਸੀਲਾਨ' ਨਾਂ ਦੀ ਸੰਸਥਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਤੇ ਸੋਲਜ਼ ਐਕਜ਼ੀਕਿਊਟਿਵ ਦੀ ਸੰਸਥਾ ਹੋਵੇ। ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਦੇਖਦਾ ਹਾਂ ਲਿਊ ਦੀ ਉਸ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਤੋਂ ਘੱਟ ਦਿਖਦੀ ਹੈ। ਹੁਣੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਆਤਮਾ ਵਿੱਚ ਉਹ 30 ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਨ ਹਨ। ਮੈਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਹੜੇ ਇੰਨੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਜੋਰਨ ਦੇ ਸੁੱਖਾਂ ਦੀ ਇੰਨੀ ਫਸਲ ਕੱਟ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿੰਨਾਂ ਕਿ ਉਹ ਸੀਨੀਅਰ ਸਿਟੀਜਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦਾ ਅੰਤ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ।

ਤੇ ਲਿਊ ਗਾਰਡਨ ਦੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੋਕ ਬੇਰਿੰਗ ਬੁੱਢੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਹੜੇ ਵੇਲ਼ ਆਪਣੇ ਦੁੱਖਾਂ ਦੀ ਦਾਸਤਾਨ ਹੀ ਸੁਣਾਦੇ ਰਹਿਣ।

ਨਿਸ਼ਾਨਾ, ਪ੍ਰਬਲ ਨਿਸ਼ਾਨਾ, ਕਿਸੇ ਆਦਮੀ ਨੂੰ ਜਿੱਦਾ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਚਾਹੇ ਉਸਨੇ ਸਰੀਰਕ ਸ਼ਾਇਰੀ ਕਿਹੋ ਜਿਹੀ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਮਿਸਿਜ਼ ਡੀ. ਮੇਰੇ ਕਾਲਜ ਦੇ ਇੱਕ ਮਿੱਤਰ ਦੀ ਮਾਂ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਹੀ ਕੈਂਸਰ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪੁੱਤਰ ਕੋਵਲ ਦੇ ਸਾਲ ਦਾ ਹੀ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਬੀਮਾਰੀ ਦਾ ਪਤਾ ਚਲਣ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਤੀ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਦਿਲਾਸਾ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਪਰ ਮਿਸਿਜ਼ ਡੀ ਨੇ ਹਾਰ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦੋ ਸਾਲ ਦੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਕਵਕ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਵਾਉਣਗੇ। ਆਪਣੇ ਪਤੀ ਦੁਆਰਾ ਛੱਡੀ ਗਈ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਚਲਾਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪੜ੍ਹਾਈ ਦੇ ਲਈ ਪੈਸਾ ਜਟਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਈ ਆਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਏ। ਹਰ ਵਾਰ ਡਾਕਟਰ ਇਹੀ ਕਹਿੰਦੇ ਸੀ, 'ਬਸ ਥੋੜ੍ਹਾ ਮਹੀਨੇ ਹੋਗ।'।

ਕੈਂਸਰ ਤਾਂ ਕਦੇ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਪਰ 'ਕੁੱਝ ਮਹੀਨੇ' ਬਿੰਬਦੇ ਚਲੇ ਗਏ ਤੇ 20 ਕੈਂਸਰ ਛੁਟ ਗਈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਬੜੀ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਕਾਲਜ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਖਤਮ ਕਰਵਾਈ ਤੇ ਬਿਗਰੀ ਲੈਂਦੇ ਦੇਖਿਆ। ਇਸਦੇ ਛੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਉਹ ਚਲ ਬਸੀ।

ਨਿਸ਼ਾਨਾ, ਪ੍ਰਬਲ ਨਿਸ਼ਾਨਾ, ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਸਕਤੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਮੌਤ ਨਾਲ ਦੇ ਦਹਾਕਿਆਂ ਝੰਡ ਲੜਦੀ ਰਹੀ।

ਲੇਖੇ ਜੀਵਨ ਲਈ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਦੁਨੀਆਂ ਦੀ ਕੋਈ ਦਵਾਈ-ਤੇ ਡਾਕਟਰ ਵੀ ਇਹ ਮੰਨੇਗਾ - ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਕੁੱਝ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਦ੍ਰਿੜ ਸੰਕਲਪ ਹੈ, ਇਹ ਅਸੂਲ ਸਿੱਖ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤਰੱਕੀ ਇੱਕ ਸਮੇਂ 'ਚ ਇੱਕ ਕਦਮ ਚਲਨ ਦਾ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਇੰਟ ਲਾਕੇ ਘਰ ਬਣਦਾ ਹੈ। ਫੁਟਬਾਲ ਦੇ ਖੇਡ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਖੇਡਕੇ ਹੀ ਵਿਸ਼ਵ-ਕੱਪ ਜਿੱਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਮੈਨੇਜਰ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਗ੍ਰਾਹਕ ਤੋਂ ਹੀ ਵਧਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਮਹਾਨ ਸਫਲਤਾ ਛੋਟੀ-ਛੋਟੀ ਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੀ ਲੜੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਈਰਕ ਸੇਵਾਰੀਡ ਮੰਨੇ-ਪ੍ਰਮਾਣੇ ਲਿਖਾਰੀ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ *ਰੀਡਰਸ ਡਾਇਜੈਸਟ* (ਅਪ੍ਰੈਲ 1957) ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜਿਹੜੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹ ਸਿੱਖੀ ਹੈ, ਉਹ ਹੈ 'ਅਗਲੇ ਮੰਨ' ਦਾ ਸਿਧਾਂਤ। ਇਥੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਸ ਲੇਖ ਦੇ ਕੁੱਝ ਹਿੱਸੇ ਦਿਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ :

'ਦੂਜੀ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ ਦੇ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਤੇ ਕਈ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਟ੍ਰੇਨੇ ਹਵਾਈ ਜਹਾਜ਼ ਤੋਂ ਪੈਰਾਸ਼ੂਟ ਰਾਹੀਂ ਫਾਲ ਮਾਰਕੇ ਬਰਮਾ-ਭਾਰਤ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਿੱਚ ਪਹਾੜੀ ਜੰਗਲਾਂ ਅੰਦਰ ਕੁੱਦਣਾ ਪਿਆ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਆਸ ਨਹੀਂ ਸੀ ਅਗਲੇ ਕੁੱਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਸਾਡੇ ਬਚਾਅ ਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਟੀਮ ਉੱਥੇ ਪੁਜੇਦੀ। ਤੇ ਤਦੋਂ ਅਸੀਂ ਭਾਰਤ ਵੱਲ ਇੱਕ ਦਰਦਨਾਕ, ਲੰਮੀ ਯਾਤਰਾ ਅਰੰਭ ਕੀਤੀ। ਸਾਨੂੰ 140 ਮੀਲ ਦਾ ਫਾਸਲਾ ਪਾਰ ਕਰਨਾ ਸੀ। ਵਿੱਚਕਾਰ ਪਹਾੜੀਆਂ ਸਨ, ਅਗਲਾਤ ਦੀਆਂ ਗਰਮੀਆਂ ਤੇ ਮਾਨਸੂਨ ਦੀ ਬਾਰਿਸ਼ ਸੀ।

ਸਫਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਹੀ ਘੰਟੇ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਸ਼ੂਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਿੱਲ ਇੱਕ ਫੁਟ ਗਹਿਰੀ ਵੱਡ ਗਈ। ਸਾਮ ਝਾਈ ਮੇਰੇ ਦੋਵੇਂ ਪੈਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿੱਕਿਆਂ ਦੇ ਅਕਾਰ ਦੇ ਝਾਲ ਪੈ ਗਏ। ਕੀ ਮੈਂ 140 ਮੀਲ ਤਾਈਂ ਲੜਾਖਤਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਚੱਲ ਸਕਦਾ ਸੀ ? ਕੀ ਦੂਜੇ ਲੋਕ ਇੰਨੀ ਦੂਰ ਤਾਈਂ ਚਲ

ਪਾਉਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈਆਂ ਦੀ ਹਾਲਤ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਤੋਂ ਵੀ ਬਦਤਰ ਸੀ। ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਅਸੀਂ ਅਣਜਾਣ ਸਿੱਖਰ ਤੱਕ ਤੇ ਪੁੱਜ ਗਏ ਸਾਂ, ਅਸੀਂ ਚਾਤ ਗੁਜਰਨ ਲਈ ਅਗਲੇ ਪਿੰਡ ਤੱਕ ਤਾਂ ਪੁੱਜ ਗਏ ਸਕਦੇ ਸੀ। ਤੇ ਸਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਬਸ ਇੰਨਾ ਕਰਨਾ ਹੀ ਸੀ.....

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨੌਕਰੀ ਫੜੀ ਤੇ ਢਾਈ ਲੱਖ ਸਬਦਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਦਾ ਵੈਧਾ ਕੀਤਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇੱਕੋ ਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਸੋਚਿਆ। ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੇਂਦਰ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਹ ਮਹੱਤਵਾਂਕਾਮੀ ਕਿਤਾਬ ਕਦੇ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ। ਮੈਂ ਤਾਂ ਕੇਂਦਰ ਅਗਲੇ ਪੈਰਗ੍ਰਾਫ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕੀਤੀਆਂ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਤੋਂ ਮੈਂ ਵੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਪੈਰਗ੍ਰਾਫ ਦੇ ਬਾਅਦ ਦੂਜਾ ਪੈਰਗ੍ਰਾਫ ਲਿਖਦਾ ਰਿਹਾ ਤੇ ਕਿਤਾਬ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤਿਆਰ ਹੋ ਗਈ।’

‘ਸਾਲਾਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਲਿਖਣ ਤੇ ਬੁਝਕਾਸਟਿੰਗ ਦਾ ਕੰਮ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਆ ਜਿਹੜਾ ਮੈਂ 2000 ਹੋਰ ਲਿਖਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਹੋ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤਦੋਂ ਕਿਸੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕੋ ਵਾਰੀ ‘2000 ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖਣ’ ਦਾ ਕਾਨਟ੍ਰੈਕਟ ਸਾਹਮਣੇ ਕਰਾਇਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਨ੍ਹੇ ਵੱਡੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਅਸਮਰੱਥਤਾ ਵਿਅਕਤ ਕਰ ਦਿੰਦਾ। ਪਰ ਮੈਨੂੰ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਪਾਂਡੁਲਿਪੀ ਲਿਖਣ ਨੂੰ ਕਹਿਣਾ ਗਿਆ, ਇਸਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਹ ਇੱਕ, ਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹੀ ਕੀਤਾ ਹੀ।’

‘ਅਗਲੇ ਮੰਨੋ’ ਦਾ ਸਿਧਾਂਤ ਏਰਿਕ ਸੇਵਰੀਡ ਦੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਚਿਆ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ।

ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕੱਠਾ ਸਿਆਣਪ ਭਰਿਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਸਮੇਂਕਿੱਥੇ ਛੱਡਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਫਾਰਮੂਲਾ ਜਿਸਨੇ ਮੈਂ ਕਈ ਦੋਸਤਾਂ ਦੀ ਸਿਗਰੇਟ ਛੱਡਣਾ ਦਿੱਤੀ ਹੈ, ਉਹ ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਦਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਹੈ। ਅੱਜ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੱਕ ਪਹਿਲੀ ਹੀ ਵਾਰ ਵਿੱਚ ਪੁੱਜਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਯਾਨੀ ਕਦੇ ਸਮੇਂਕਿੱਥੇ ਨਾ ਕਰਨ ਦੇ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਲੈਣਾ ਉੱਨਾ ਕਾਰਗਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਜਿੰਨਾ ਕਿ ਅਗਲੇ ਘੰਟੇ ਸਿਗਰੇਟ ਨਾ ਪੀਣ ਦੇ ਸੰਕਲਪ। ਜਦੋਂ ਘੰਟਾ ਖਤਮ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਮੇਂਕਿੱਥੇ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਆਪਣੇ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਘੰਟੇ ਲਈ ਵਧਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ, ਜਦੋਂ ਇੱਛਾ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਦੋ ਘੰਟੇ ਲਈ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਇਸਦੇ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਦਿਨ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਜਿਲਾ ਹਾਸਿਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਬੰਦਾ ਜਿਹੜਾ ਇੱਕ ਦਮ ਇਸ ਆਦਤ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ

ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਾ ਸਹਿਣ ਯੋਗ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਫਾਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਿਗਰੇਟ ਦੇ ਬਿਨਾਂ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਰਹਿਣਾ ਅਸਾਨ ਹੈ; ਸਿਗਰੇਟ ਦੇ ਬਿਨਾਂ ਫਾਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਿਗਰੇਟ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੈ।

ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਚਲਣ ਦੇ ਢੰਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੁਨੀਅਰ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਕੰਮ ਚਾਹੇ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਹੀ ਛੋਟਾ ਲੱਗੇ ਹੋਵੇ, ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੋਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੰਮ ਆਉਂਦਾ ਹੋਵੇ, ਅੱਗੇ ਵੱਧ ਕੇ ਹੀ ਸੇਲਸਮੈਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਕਾਬਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਮਾਨ ਵੇਚ ਕੇ ਹੀ ਸੇਲਸਮੈਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਉਠਾਉਣ ਦੇ ਕਾਬਲ ਸਮਝਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਫਰਮ-ਪੁਰਾਰਕ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਵਚਨ, ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਲਈ ਹਰ ਲੈਕਚਰ, ਵਿਗਿਆਨਿਕ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਹਰ ਪ੍ਰਯੋਗ, ਬਿਜਨਸਮੈਨ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਮੀਟਿੰਗ ਮਹਾਨ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਲੈਣੇ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਮੋਕਾ ਹੈ।

ਕਈ ਵਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕੋਈ ਅਚਨਚੇਤ ਸਫਲ ਹੋ ਗਿਆ। ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਜਿਹੜੇ ਅਚਨਚੇਤ ਸਿੱਖਰ ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਜਮੀਨੀ ਤਿਆਰੀ ਕੀਤੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਤੇ ਜਿਹੜੇ ਤਕਾਥੀਤ ‘ਸਫਲ ਲੋਕ’ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਨੂੰ ਵੇਤੀ ਹੀ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਕਲੀ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੀਂਹ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੋਈ ਸੁੰਦਰ ਇਮਾਰਤ ਪੱਥਰ ਦੇ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨਾਲ ਬਣਦੀ ਹੈ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਸਾਡੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਹੀ ਬਣਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਕਰੋ : ਚਾਹੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਕਿੰਨਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੱਗੇ, ਪਰ ਉੱਕ ਇਹ ਸਹੀ ਦਿਸਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਦਮ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਅੱਗੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਵਧੋ। ਇਸ ਸਫਲ ਨੂੰ ਫਾਟ ਕਰ ਲਵੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਇਸਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਵੋ, ‘ਕੀ ਇਹ ਮੈਨੂੰ ਉੱਚੇ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ ਜਿਥੇ ਮੈਂ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ’ ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ‘ਨਾਂਹ’ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਉ; ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ‘ਹਾਂ’ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਤਾਂ ਬੇਧੜਕ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਜਾਉ।

ਇਹ ਸਪੋਸਟ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਫਾਲ ਨਹੀਂ ਲਗਾਉਂਦੇ। ਅਸੀਂ ਉਸੇ ਇੱਕ ਵਕਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਧਾਕੇ ਪੁੱਜਦੇ ਹਾਂ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮਾਸਿਖ ਕੋਟਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਉਤਮ ਨੀਤੀ ਹੈ।

ਆਪਣਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਆਪ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੈਅ ਕਰੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੋਰ ਅਜਿਹੇ ਕਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਵਾਚਅ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦਰਸ਼ਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕਰੋ। ਹਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੀਰੋਕ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਉਹ ਕੌਮ ਇਸ ਲਈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਅਗਲੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਜਦੋਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਤੇ ਇੱਕ ਨਵਾਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਲਗਾਓ। ਸਦਾ 'ਫੋਟੋ-ਫੋਟੋ ਕੌਮ' ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਕੌਮ ਕਰਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਤਿਆਰ ਰਹੋ।

30 ਦਿਨਾਂ ਸੁਧਾਰ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਿਕਾ

ਹੁਣ ਤੇ ਦੇ ਵਿੱਚ ਮੈਂ ਇਹ ਕਰਾਂਗਾ

ੳ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਫੌਰੀਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਕੌਮ ਟਾਲਣਾ।
2. ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਬੋਲੀ।

3. ਇੱਕ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਟੀ. ਵੀ. ਦੇਖਣਾ।

4. ਗੱਪ ਸੋਪ।

ਅ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਪਾਵਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਹੁਲੀਏ ਦਾ ਹਰ ਸਵੇਰ ਕਰਤਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੇ।

2. ਰਾਤ ਨੂੰ ਸੌਣ ਵੇਲੇ ਅਗਲੇ ਦਿਨ ਦੀ ਫੈਜਲਾ ਬਣਾਉਂਦਾ।

3. ਹਰ ਸੰਭਵ ਮੌਕੇ ਤੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰੇ।

ੲ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੱਕੀਕਾਮਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਵੇ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਹੋਨੀਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਸਾਹਿਯੋਗ ਦਿਓ।

2. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਬਾਰੇ, ਇਸਦੇ ਕੌਮ ਬਾਰੇ ਤੇ ਇਸਦੇ ਗੁਪਤਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਆਦਾ ਜਾਣੋ।

3. ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਅਸਰਦਾਰੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਤਿੰਨ ਸਫ਼ਰ ਸੁਭਾਅ ਦਿਓ।

ਆਪਣੇ ਘਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਮੁੱਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਵਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ ਦੇ ਫੋਟੋ-ਫੋਟੋ ਕੌਮਾਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਾਂਗਾ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਹੁਣ ਤਾਈਂ ਅਣਦੇਖਾ ਕਰਿਆ ਕਰਦਾ ਸੀ।

2. ਹੁਣ ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰੀ, ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਲਈ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰਾਂਗਾ।

3. ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਦਾ ਪੂਰਾ ਸਮਾਂ ਦੇਵਾਂਗਾ।

ੳ. ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੱਕੀਕਾਮਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਤਿੱਖਾ/ਵਿਕਸਤ ਕਰਾਂਗਾ : (ਸੁਭਾਅ)

1. ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਦੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਵਿੱਚ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ ਘੰਟੇ ਦਾ ਸਮਾਂ ਦਿਆਂਗਾ।

2. ਆਤਮ-ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹਾਂਗਾ।

3. ਰਾਤ ਨਵੇਂ ਦੇਸ਼ਤ ਬਣਾਵਾਂਗਾ।

4. ਗੁਪਤਾਪ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਬੈਠਕੇ 30 ਮਿੰਟ ਰੋਜ਼ ਚਿੰਤਨ ਕਰਾਂਗਾ।

ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਜੁਲਿਤ, ਸੰਸਕਾਰਵਾਨ ਬੰਦੇ, ਚੰਗੇ ਵਕਤਾ, ਅਧਰਸ਼ਕ ਦੇ ਨਾਲ ਭਿਆਰ ਦਿਨਸਨ, ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਉ ਕਿ ਉਹ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਨ ਦੇ ਲਈ ਹਰ ਦਿਨ ਹੀਮਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਲਗਾਤਾਰ ਕੀਮਤ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਨਵੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਪਾਉਣ ਤੇ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਭੁਰੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਫੌਰੀਗਾ, ਹਰ ਦਿਨ ਦੀ ਇਸੇ ਕੀਮਤ ਦਾ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਹੈ।

ਹੁਣ ਹੀ ਆਪਣੀ 30 ਦਿਨਾਂ ਸੁਧਾਰ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਿਕਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।

ਆਮ ਕਰਕੇ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਕੋਈ ਨਾ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, 'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਕੌਮ ਕਰਨਾ ਲੋੜਵਨ ਹੈ, ਪਰ ਅਕਸਰ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੇਰੀਆਂ ਫੈਜਲਾਵਾਂ ਗਤਬਤਾ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।'

ਇਹ ਸੋਚ ਹੈ ਕਿ ਕਈ ਵਾਰੀ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਖੜ੍ਹੀਆਂ ਕਰ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ

ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਕਿਤਾਬਾਂ, ਫਾਈਲਾਂ ਤੇ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹੁੰਦੇ ਸਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕਿ ਕੋਈ ਮਸ਼ੀਨ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਹੋਂਦ ਸੰਭਾਲਣ ਅਤੇ ਬਚਾਅ ਵਿੱਚ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਿਸ ਸੱਚੀ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਇਮਾਨ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਸਿੱਖਿਆ। ਕੋਈ ਇਨਸਾਨ ਕਿੰਨਾ ਸਿੱਖਿਆਤਮਕ ਹੈ, ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਦਾ ਦਿਮਾਗ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਕਸਤ ਹੈ, ਇਸ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਸੋਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ ਤੇ ਜੇ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਸਿੱਖਿਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਜਿਸਦਾਤਮਕ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਿੱਖਿਆ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਸਰਦਾਰੀ ਸਰੋਤ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਕਾਲਜ ਤੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਿੱਖਿਆ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਬਿਜਨਸ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਵੱਤੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਥੇ ਜਾਣੇ ਹੋਰਨੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਹੁਣ ਉਥੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੋਰਸ ਅਤੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਵੀ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਕਾਲਜ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੇ ਉਥੇ ਜਿਹੜੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਮੰਦਬੁੱਧੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਕਾਫ਼ੀ ਕਈ ਤਾਂ ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਈ ਤਾਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਅਹੁਦਿਆਂ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਹੁਣੇ ਹੀ 25 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਵਿਵਹਿੰਗ ਕਲਾਸ ਲਈ ਸੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ 12 ਸਟੇਜਾਂ ਦੀ ਰਿਟੇਲ ਚੇਨ ਦਾ ਮਾਲਕ ਸੀ, ਨੈਸ਼ਨਲ ਫੂਡ ਚੇਨ ਦੇ ਦੋ ਖਰੀਦਦਾਰ ਸਨ, ਦੋ ਗੈਸਟਰੋਨੋਮਿਕਸ ਸਨ, ਇੱਕ ਏਅਰ ਫੋਰਸ ਕਰਨਲ ਸੀ ਤੇ ਕਈ ਚੰਗੇ ਸਟੇਟਸ ਦੇ ਲੋਕ।

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਕਈ ਲੋਕ ਸਾਮ ਦੇ ਕਾਲਜਾਂ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਡਿਗਰੀਆਂ ਹਾਸਲ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਡਿਗਰੀ, ਜਿਹੜੀ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਕਾਗਜ਼ ਦਾ ਟੁਕੜਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰੋਰਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਹ ਕਾਲਜ ਇਸ ਨਈਂ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਤੇ ਵਿਕਾਸ ਕਰ ਸਕਣ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਇਸੇ ਨਾਲ ਹੀ ਸੁਧਰੇਗਾ। ਉਹੀ ਸੱਚ ਜਿਸ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਹੇਤੁ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਖ਼ਾਸਤ-ਵਹਿਮੀ ਨਾ ਪਾਲੋ। ਸਿੱਖਿਆ ਇੱਕ ਅਸਲ ਸੋਚ ਹੈ 75 ਤੋਂ 150 ਡਾਲਰ ਦੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਤੱਕ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਕ ਰਾਤ ਫਲਾਜਾ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀ ਸਾਲਾਨਾ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਇਸਦੀ ਫੀਸਦੀ ਕੱਢੋ ਤੇ

ਦੀ ਸ਼ਾਪ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ, 'ਕੀ ਮੇਰਾ ਭਵਿੱਖ ਇਸ ਕਾਗਜ਼ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਕੁਝ ਕੁ ਸਿੱਖਿਆ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਾਂ ?'

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨਿਵੇਸ਼ ਨੂੰ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਰ ਲਵੋ। ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਫੈਲ ਕੇ ਸਿੱਖਿਆ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਕ ਰਾਤ / ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ, ਜਵਾਨ, ਚੰਗਾ ਬਣਾਏਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਹੁਰੀਆਂ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੀ ਰੱਖੋਗਾ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਫਲਾਇੰਗ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਹੁਰੀਆਂ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੀ ਰੱਖੋਗਾ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਫਲਾਇੰਗ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਹੁਰੀਆਂ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੀ ਰੱਖੋਗਾ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਫਲਾਇੰਗ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਹੁਰੀਆਂ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜੀ ਰੱਖੋਗਾ ਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹੋ ਫਲਾਇੰਗ

2. ਵਿਚਾਰਦਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ :- ਸਿੱਖਿਆ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਵਧਾਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਨਵੀਆਂ ਪਰੀਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਟ੍ਰੇਨਿੰਗ ਦੇਂਦੀ ਹੈ ਤੇ ਸਾਡੀਆਂ ਸੁਲਝਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਦਾਰ ਯਾਨੀ ਜਿਹੜਾ ਵਿਚਾਰਦਾਰ ਹੈ, ਉਹ ਵੀ ਇਸ ਤੋਂ ਮਿਲਦਾ-ਜੁਲਦਾ ਫੀਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਦਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੋਚਣ ਲਈ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸਮੱਗਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰਦਾਰ ਕੌਣ ਹੈ ? ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੇ ਕਈ ਹਨ, ਪਰ ਚੰਗੀ ਪ੍ਰਤੀਤੀ ਦੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਲਗਾਤਾਰ ਪੁਰਤੀ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ : ਹਰ ਫਲਾਇੰਗ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋਰਣਾਇਕ ਕਿਤਾਬ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਕਰੋ ਤੇ ਦੋ ਵਿਚਾਰਪ੍ਰਧਾਨ ਪ੍ਰੋਰਣਾ ਦੇ ਫਾਹਲ ਬਣ ਜਾਵੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣੇ ਹੀ ਪੇਂਟ ਪੀਸਿਆਂ ਤੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਤੇ ਵਿਚਾਰਦਾਰ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆ ਜਾਵੋਗੇ।

ਇਕ ਦਿਨ ਖੰਭ ਤੇ ਮੈਂ ਇੱਕ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਇਹ ਕਹਿੰਦਿਆਂ ਸੁਣਿਆ, 'ਪਰ ਇਸਦੀ ਕੀਮਤ 20 ਡਾਲਰ ਸਾਲਾਨਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਵਾਲ ਸਟ੍ਰੀਟ ਜਰਨਲ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਇੰਨੀ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ।' ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਸਾਹੀ ਨੇ ਜਿਹੜਾ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਜਵਾਬ ਦਿੱਤਾ, 'ਮੈਂ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਵਾਲ ਸਟ੍ਰੀਟ ਜਰਨਲ ਨਾ ਪੜ੍ਹਨ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਚੁੱਕਾ ਸਕਦਾ।'

ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਲੋਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ।

ਆਉ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁਟੀਏ

ਹੁਣ ਇੱਕ ਵਾਰ ਸਾਰਾਂਸ਼ ਵਿੱਚ ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਲਿਆ ਸਕਦੇ ਹਾਂ :

1. ਪਹਿਲਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸਪਸ਼ਟ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾ ਲਵੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਪੁੱਜਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ

ਹੈ। ਅੱਜ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ, ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਲਵੋ।

2. ਆਪਣੇ 10 ਸਾਲ ਦੇ ਪਲਾਨ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਜੀਵਨ ਇੰਨੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਨਾਲ ਕਿ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤ ਦੇ ਤਰਸੇ ਨਹੀਂ ਫੰਡਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰੀਅਰ, ਆਪਣੇ ਘਰ ਤੇ ਆਪਣੇ ਸਾਮਾਜਿਕ ਸਭਰ ਤੇ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ ਤੇ ਲਿਖ ਲਵੋ।

3. ਆਪਣੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੇ ਅੱਗੇ ਸਮਰਪਣ ਕਰ ਦਿਓ। ਜਿਸਦਾ ਉੱਚਾ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰੋ। ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਤੈਅ ਕਰੋ ਤੇ ਜਿਉਣ ਦਾ ਅਸਲੀ ਆਨੰਦ ਲਵੋ।

4. ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਆਟੋਮੈਟਿਕ ਪਾਇਲਟ ਬਣਨ ਦਿਓ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਹਾਵੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਕੇ ਪੁੱਜਣ ਦੇ ਲਈ ਸਹੀ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

5. ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਧਾਓ। ਜੇ ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੋ, ਚਾਹੇ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਛੋਟਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਕਦਮ ਮੰਨੋ।

6. 30 ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਏ ਰਹੋ। ਦਿਨ-ਪ੍ਰਤੀਦਿਨ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਲੈ ਰੁੱਦਾ ਹੈ।

7. ਬਦਲਵੇਂ ਰਾਹ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਬਦਲਵੇਂ ਰਾਹ ਦਾ ਅਰਥ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਸੀਂ ਰਾਹ ਬਦਲ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਨੂੰ ਬਦਲਿਓ, ਤੁਸੀਂ ਤਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣਾ ਰਾਹ ਬਦਲਿਆ ਹੈ।

8. ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੇ ਸਕਤੀ ਵਧੇ। ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ। ਵਿਗਿਆਨ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ।

□□□

13

ਸੋਚੋ ਤਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਵਾਂਗ

ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਪੇਂਡੀ ਝੜੇ ਤੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਖਿੱਚਦੇ, ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਥੱਲੇ ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ ਯਾਨੀ ਉਹ ਲੋਕ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਾਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

ਫਿਰ ਵੀ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੇ ਉਸ ਸਹਿਯੋਗ ਨੂੰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨ ਦੇ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੋਵੇ। ਸਫਲਤਾ ਤੇ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ-ਯਾਨੀ ਕਿ, ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣਾ ਜਿਹੜੇ ਉਹ ਬਗ਼ੈਰ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਨਾ-ਕਰ-ਪਾਉਣ-ਨਾਲ-ਨਾਲ ਚਲਦੀ ਹੈ।

ਪਹਿਲੇ ਦੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਿਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਜਿਹੜੇ ਸਿਧਾਂਤ ਸਮਝਾਏ ਗਏ ਹਨ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਮੀਸ਼ੀ ਸੀਬਤ ਹੋਣਗੇ। ਇਹੋ ਅਸੀਂ ਚਰ ਖਾਸ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਜਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਨੂੰ ਏਸਟਾ ਚਾਹਵਾਂਗੇ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੀਡਰ ਬਣਵਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ, ਸਾਮਾਜਿਕ ਕਲੱਬਾਂ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਤੇ ਹਰ ਥਾਂ ਤੇ।

ਇਹ ਚਾਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸਿਧਾਂਤ ਜਾਂ ਅਸੂਲ ਹਨ :

1. ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਤੀਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ।
2. ਸੋਚੋ : ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦਾ ਮਾਨਵੀ ਢੰਗ ਕੀ ਹੈ ?
3. ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਕਮਿਸ਼ ਕਰੋ।

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕਢੋ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਫ਼ ਹੋਵੋਗੇ। ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਚਰਚਾਸ਼ੀ ਸ਼ਕਤੀ ਮਿਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਆਉ ਦੇਖੀਏ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਅਸੂਲ ਨੰਬਰ 1 : ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਸੋਚੋ। ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਉਹ ਜਾਦੂਈ ਢੰਗ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਆਪਣਾ ਮਤਾਬਾਜ਼ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਸਾਧਾਰਣ ਲੋਕਾਂ, ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ, ਵਕਲਾਵਾਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖ ਸਕੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲੋਂ ਜੋ ਚਾਹੋ, ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਵੇ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਨਾਲ ਸਮਝੋ।

ਟੈਡ ਬੀ. ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਏਜੰਸੀ ਵਿੱਚ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਕਾਪੀਰਾਈਟਰ ਤੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਬੀਬੀਸੀ ਦੇ ਬੂਟਾਂ ਲਈ ਵਿਗਿਆਪਨ ਲਿਖਵਾਉਣਾ ਸੀ ਤੇ ਟੈਡ ਨੂੰ ਇਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੌਂਪੀ ਗਈ ਕਿ ਉਹ ਬੂਟਾਂ ਦਾ ਟੀ.ਵੀ. ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕਰੇ।

ਵਿਗਿਆਪਨ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਬਾਅਦ ਇਹ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ ਕਿ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤੋਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਬੂਟਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਖਾਸ ਵਾਧਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਜਾਹਿਰ ਸੀ ਕਿ ਇਸਦਾ ਦੋਸ਼ ਟੀ.ਵੀ. ਵਿਗਿਆਪਨ ਤੇ ਮਹਿਤੂਰ ਜਾਂਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਲਿਆਦਾਤਰ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਵਲ ਟੀ.ਵੀ. ਤੇ ਹੀ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਸਨ।

ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਸਰਵੇ ਤੋਂ ਪਤਾ ਚਲਿਆ ਕਿ ਤਕਰੀਬਨ 4% ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਧੀਆ ਵਿਗਿਆਪਨ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ 4% ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦਾ ਮੰਨਣਾ ਸੀ ਕਿ 'ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲੋਂ ਦੇਖੇ ਗਏ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਸੀ।'

ਥਾਕੀ 96% ਜਾਂ ਤਾਂ ਇਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਾਰੇ ਉਦਾਸੀਨ ਸਨ ਜਾਂ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਗਿਆਪਨ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ ਆਇਆ। ਸੋਚੋ ਗੱਲਾਂ ਕਹੀਆਂ ਗਈਆਂ, 'ਇਹ ਵੀ ਕੋਈ ਵਿਗਿਆਪਨ ਹੈ?' ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੱਗ ਰਿਹਾ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਸਵੇਰ ਦੇ 3 ਵਜੇ ਨਿੱਊ ਆਲਿਕਾਡ ਵੱਡੇ ਬਸ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ। 'ਮੇਰੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਟੀ.ਵੀ. ਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਪਸੰਦ

ਹੋਵੇਗਾ ਪਰ ਪਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਬੂਟਾਂ ਵਾਲਾ ਵਿਗਿਆਪਨ ਅਧਿਕਾਰਤ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਬਾਬਰੂਮ ਬਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋਵੇਗਾ ਖੋਲ੍ਹ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।' ਮੈਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬੋਝਾ ਹਾਈ ਕਲਾਸ ਵਿਗਿਆਪਨ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਬੰਦਾ ਜਿਆਦਾ ਸਿਆਣਾ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਇੰਟਰਵਿਊਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਤਾਂ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਨਤੀਜਾ ਪਤਾ ਲੱਗਿਆ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬੇਹੱਦ ਪਸੰਦ ਆਇਆ, ਉਹ 4% ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਰੇਡੀਓ, ਪ੍ਰਿੰਟ ਮੀਡੀਆ ਤੇ ਸਮਰੱਥਾ ਵਿੱਚ ਟੈਡ ਵਰਗੇ ਹੀ ਸਨ। ਥਾਕੀ 96% ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਿਸ 'ਸਮਾਜਿਕ-ਆਰਥਿਕ' ਵਰਗ ਵਿੱਚੋਂ।

ਟੈਡ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਤਕਰੀਬਨ 20,000 ਡਾਲਰ ਸੀ, ਇਸ ਵਰਗ ਅਸਰ ਨੂੰ ਹਾਸੇ ਕਿਉਂਕਿ ਟੈਡ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਰੁਚੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਿਆ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਨਾਲ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ, ਜਿਸ ਢੰਗ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਉਹ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਨਤਾ ਡਰਾਈਵਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਜਿਹੜੇ ਉਸਨੂੰ ਨਿਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚੰਗੇ ਲੱਗਦੇ ਸਨ, ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਨਹੀਂ ਜਿਹੜੇ ਲਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇ ਲੱਗਣ।

ਜੇਕਰ ਟੈਡ ਨੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ, ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਪ ਜਨਤਾ ਦੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਜਾਨਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਤਾਂ ਨਤੀਜਾ ਕੁਝ ਹੋਰ ਹੀ ਹੁੰਦਾ। ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਦੋ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਦਾ ਘਰ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚੇ ਲਈ ਇਹ ਬੂਟਾ ਖਰੀਦਦਾ?' 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਬੱਚਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਮਾਤ-ਪਿਤਾ ਨੂੰ ਕਹਿੰਦਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਇਹੀ ਬੂਟਾ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ?'

ਜੇਕਰ ਰਿਟੇਲਿੰਗ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਕਿਉਂ ਹੋਈ ? ਜੇਕਰ 24 ਸਾਲ ਦੀ ਅਥਰਵਸਕ ਉੱਚ ਸਿੱਖਿਆ ਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਕੁੜੀ ਹੈ। ਕਾਲਜ ਤੋਂ ਨਿਕਲਦੇ ਸਾਰ ਹੀ ਜੇਕਰ ਨੇ ਇੱਕ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਬਾਯਰ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਲਈ। ਰੈਡੀਓ, ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਦੇ ਇਸ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟਲ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਕੀਮਤ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਹਿਮੂਸ਼ ਕੀਮਤ ਦਾ ਸਾਮਾਨ ਮਿਲਦਾ ਸੀ। ਜੇਕਰ ਦੀ ਸਿਫਾਰਸ਼ੀ ਚਿੱਠੀਆਂ ਵਿੱਚ ਉਸਦੀਆਂ ਬਤੀਆਂ ਸਲਾਘਾ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ। ਜੇਕਰ ਵਿੱਚ ਅਭਿਲਾਖਾ ਹੈ, ਪ੍ਰੀਤਯਾ ਹੈ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਹੈ, ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸੀ, 'ਉਹ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਫੀ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ।'

ਪਰ ਜੇਨ ਕਾਫ਼ੀ ਸਫਲ ਤਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਤੇ ਕੇਵਲ 8 ਮਹੀਨੇ ਹੀ ਉਥੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕੀ।
ਵਿਚ ਉਸਨੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡਕੇ ਦੁਸੀ ਨੌਕਰੀ ਕਰ ਲਈ।

ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਬਾਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦਾ ਸੀ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਸੀ।

‘ਜੇਨ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਕੁੜੀ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਗੁਣ ਵੀ ਹਨ, ਉਸੇ ਕਿਹਾ। ਪਰ ਉਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਖਾਮੀ ਵੀ ਹੈ।’

‘ਉਹ ਕੀ ?’ ਮੈਂ ਪੁੱਛਿਆ।

‘ਜੇਨ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਦੀ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਉਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਸੀ, ਪਰ ਜੇਨ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦੀ ਸਟਾਈਲ, ਕਲਰ, ਮੈਟੀਰੀਅਲ ਤੇ ਕੰਮਿਤ ਵਾਲਾ ਸਾਮਾਨ ਚੁਣਦੀ ਸੀ। ਉਹ ਸਾਰੇ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੀ ਸੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸਾਇੰਟ ਇਹ ਸਾਮਾਨ ਸਾਡੇ ਲਈ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਤਾਂ ਉਹ ਕਹਿਣ ਲੱਗੀ, ‘ਨਹੀਂ, ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਇਹ ਬੜਾ ਪਸੰਦ ਆਵੇਗਾ, ਮੈਨੂੰ ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਪਸੰਦ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਿਕੇਗਾ।’

‘ਜੇਨ ਇੱਕ ਰੱਜੇ-ਪੁੱਜੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਪਲੀ-ਵੱਡੀ ਹੋਈ ਸੀ। ਉਸਨੂੰ ਕਦੇ ਤਾਂ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਕੰਮਿਤ ਦਾ ਉਸ ਲਈ ਕੋਈ ਖਰ ਮਹੱਤਵ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਜੇਨ ਗ਼ਰੀਬ ਜਾਂ ਮਿਡਲ-ਕਲਾਸ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾਉਂਦੀ ਸੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਖਰੀਦਣ ਵੇਲੇ ਕੰਮਿਤ ਦੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਿ ਲਈ ਜਿਹੜਾ ਮਾਲ ਜੇਨ ਨੇ ਖਰੀਦਿਆ, ਉਹ ਜਨਤਾ ਨੇ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ।’

ਅਸਲ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣਾ ਮਨਰਾਹਿਆ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸਮਝ ਜਾਵੋਗੇ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਖੈਰ ਬੜੇ ਹੀ ਸਫਲ ਮਿਤਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਇਹ ਸੋਚਦਾ ਹੈ ਕਿ ਗ੍ਰਾਹਕ ਉਸਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕੀ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਆਪਣੇ ਸੋਚਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਾਲਾ ਹੋਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਰੋਚਕ, ਜਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਿੱਧ ਹੋਵੇਗਾ। ਆਪਣੇ ਵਰਕਰਾਂ ਦਾ ਸਰੋਤਾ ਸਮਝਣ ਵਾਲਾ ਬਾਸ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰਾਂ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਵਾ ਸਕੇਗਾ।

ਇੱਕ ਕੁੰਡਿਟ ਅੰਕਨੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਤੋਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੋਇਆ।

‘ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸ ਸਟੋਰ ਵਿੱਚ ਅਸਿਸਟੈਂਟ ਕੁੰਡਿਟ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਬਤੌਰ ਆਇਆ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪਿਆ ਗਿਆ। ਇਹ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦਾ ਸਟੋਰ ਸੀ। ਇਥੇ ਵਸੂਲੀ ਦੇ ਲਈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖੱਤ ਲਿਖੇ ਜਾਂਦੇ ਸਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਕੇ ਮੈਨੂੰ ਹੈਰਾਨੀ ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਹੋਈ। ਮੈਂ ਵਸੂਲੀ ਦੀ ਝਾੜ ਕਰਤੀ, ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਤੇ ਧਮਕਾਉਣ ਵਾਲੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਿਆ ਤੇ ਲਿਖਾ, ‘ਵੀਰੋ, ਜੇਕਰ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਖੱਤ ਲਿਖੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤਾਂ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਅੱਗ-ਜੰਗਾਂ, ਵੀਰੋ, ਜੇਕਰ ਮੈਨੂੰ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਖੱਤ ਲਿਖੇ ਤਾਂ ਮੈਂ ਤਾਂ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਅੱਗ-ਜੰਗਾਂ ਹੋ ਜਾਵਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਕਦੇ ਆਪਣਾ ਹਿਸਾਬ ਨਹੀਂ ਕਰਾਂਗਾ। ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਜੁਟ ਗਿਆ ਤੇ ਮੈਂ ਵੱਖਰੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਖੱਤ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿਤਾ, ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖੱਤ ਜਿਹੜੇ ਮੈਨੂੰ ਲਿਖੇ ਜਾਣ ਤਾਂ ਮੈਂ ਆਪਣਾ ਹਿਸਾਬ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋ ਸਕਾਂ। ਇਸ ਨਾਲ ਬੜਾ ਫਰਕ ਪਿਆ। ਆਪਣੇ ਖਿੱਲ ਨਾ ਚੁਕਾਉਣ ਵਾਲੇ ਗ੍ਰਾਹਕ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਨਾਲ ਸਭਾ ਵਸੂਲੀ ਮਹਿੰਮੇ ਬੇਹੱਦ ਸਫਲ ਹੋਇਆ ਤੇ ਕੁੱਝ ਹੀ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਵਸੂਲੀ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਛਾ ਲਿਆ।’

ਬਹੁਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ ਚੋਣਾਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਹੁਦੇ ਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਮੀਦਵਾਰ, ਜਿਹੜਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਪਣੇ ਵਿਰੋਧੀ ਤੋਂ ਦੂਜੀ ਕਿਸੇ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਪਿਛੇ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਕੇਵਲ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਨਾਲ ਖੁਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਰ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਸਬਦਾਵਲੀ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕੀਤਾ, ਜਿਹੜੀ ਉਸਦੇ ਬੜੇ ਜਿਹੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੇ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਹੀ ਆ ਸਕੀ।

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਉਸਦੇ ਵਿਰੋਧੀ ਨੇ ਵੋਟਰਾਂ ਦੀਆਂ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਦਾ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸਾਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਸੀ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੋਲੀ ਬੋਲਦਾ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਫੈਕਟਰੀ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਤਾਂ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੋਲੀ ਵਿੱਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰਦਾ ਤੇ ਜਦੋਂ ਟੀ. ਵੀ. ਤੇ ਬੋਲਣ ਦੀ ਵਾਰੀ ਆਈ ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਜਿਸ ਵੋਟਰ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣਾ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੱਤਾ, ਉਹ ਆਮ ਵੋਟਰ ਸੀ ਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਕਾਲਜ ਦਾ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ।

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਥਾਂ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ?’ ਇਸ ਜਵਾਬ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਨੀਤੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਸੋਚਣ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਹਰ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਉਭਰ ਵਾਲਾ ਫਿਊਜ਼ ਬਣਾਇਆ। ਉਸ ਨਿਰਮਾਤਾ ਨੇ ਇਸਦਾ ਮੁੱਲ ਰੱਖਿਆ 1.25 ਡਾਲਰ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨਕ ਏਜੰਸੀ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਲਈ ਕਿਹਾ।

ਵਿਗਿਆਨ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਏਜੰਸੀ ਦਾ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਇਕਦਮ ਬੜਾ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਟੀ. ਵੀ., ਰੇਡੀਓ ਤੇ ਅਖਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਸੀ। 'ਇਹ ਸਾਨਦਾਰ ਹੈ,' ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ। 'ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਾਲ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਕਰੋੜ ਫਿਊਜ਼ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।' ਉਸਦੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ, ਉਸਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਫਿਊਜ਼ ਹਰਮਨ ਪਿਆਰੇ ਸਮਾਨਾਂ ਦੀ ਨਹੀਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਰੋਮਾਂਟਿਕ ਅਪਲਿ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਤੇ ਲੋਕ ਜਦੋਂ ਫਿਊਜ਼ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਸਸਤੇ ਤੋਂ ਸਸਤਾ ਫਿਊਜ਼ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੇ ਇਹ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ, 'ਕਿਉਂ ਨਾ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਕੁੱਝ ਚੇਟਵੀਅਰ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਗਿਆਨ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਤੇ ਇਸ ਫਿਊਜ਼ ਨੂੰ ਉੱਚੀ ਆਮਦਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਿਆ ਜਾਵੇ।'

ਪਰ ਉਸਨੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਅਣਸੁਣਿਆ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਤੁਫਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਮਹਿੰਮ ਚਲਾਈ ਗਈ ਤੇ ਵੇ ਹਫਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਇਸਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੇ 'ਨਿਰਾਸ਼ਾਨਕ ਨਤੀਜੇ' ਮਿਲੇ ਸਨ।

ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਸੀ :

ਵਿਗਿਆਨ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵ ਨੇ ਮਹਿੰਗੇ ਫਿਊਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਜ਼ਰ ਤੋਂ ਦੱਖਿਆ, 75,000 ਡਾਲਰ ਹਰ ਸਾਲ ਕਮਾਉਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ। ਉਹ ਆਮ ਅਣਮੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨਾਲ ਇਸ ਫਿਊਜ਼ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਦੇਖ ਪਾਇਆ, ਜਿਸਦੀ ਸਲਾਨਾ ਆਮਦਨ 9,000 ਤੋਂ 15,000 ਡਾਲਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਥਾਂ ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਉਸਨੇ ਇਸ ਸਮਾਨ ਨੂੰ ਆਮ ਜਨਤਾ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉੱਚੀ ਆਮਦਨੀ ਵਾਲੇ ਵਰਗ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦਾ ਟੀਚਾ ਬਣਾਇਆ ਤੇ ਤੁਫਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਮਹਿੰਮ ਵਿੱਚ ਇੰਨਾ ਪੈਸਾ ਬਚਾਵ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੁੰਦਾ।

ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕਲਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲੇਗੀ।

ਦੁਨਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

ਦੁਨਿਆਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

ਸੀਬਰੀ

1. ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦੇਣਾ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਕੰਮ ਤੇ ਨਵਾਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਨਾਲ ਮੈਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਜਾਂਦਾ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ ?

2. ਵਿਗਿਆਨ ਲਿਖਣਾ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਆਮ ਖਰੀਦਦਾਰ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਕੀ ਰਾਏ ਹੁੰਦੀ?

3. ਟੈਲੀਫੋਨ ਮੈਨਰਸ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਟੈਲੀਫੋਨ ਤੇ ਮੇਰੀ ਆਵਾਜ਼ ਤੇ ਮੇਰੇ ਮੈਨਰਸ ਮੈਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਗਦੇ ?

4. ਤੋਹਫਾ

ਕੀ ਇਹ ਤੋਹਫਾ ਮੈਨੂੰ ਪਸੰਦ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਤੋਹਫਾ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਆਵੇਗਾ (ਆਮ ਕਰਕੇ ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਫਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ)

5. ਜਿਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਹੁਕਮ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ

ਜਿਸ ਵੰਗ ਨਾਲ ਮੈਂ ਹੁਕਮ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ, ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਵਰਕਰ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਕੀ ਮੈਂ ਉਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੁਕਮ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ-ਖੁਸ਼ੀ ਮੰਨਦਾ ?

6. ਬੀਚਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ

ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਬੰਦਾ ਹੁੰਦਾ - ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਉਮਰ, ਅਨੁਭਵ ਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੇ ਨਿਰਧਾਰਨ ਨਾਲ - ਇਸ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਕੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੁੰਦੀ ?

7. ਮੇਰਾ ਹੁਲੀਆ

'ਜੇਕਰ ਮੇਰੀ ਜਗ੍ਹਾ ਮੇਰਾ ਸੀਨੀਅਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਪਨੀ ਪਹਿਨਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਉਸਦੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ?'

8. ਭਾਸਣ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ

ਸਹਿੰਤਿਆਂ ਦੀ ਪਿਛੇਕਤ ਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਨੂੰ

ਵਿਚੋਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਜਾਨ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਸੰਦਿਆਂ ਤੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਰਸਾ ਭਰੇ ਫੇਰੀ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਧਾਰਮਿਕ ਤਿਉਹਾਰਾਂ ਨੂੰ ਮਨਾ ਸਕੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਤਿਉਹਾਰ ਤੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਛੁੱਟੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਸਨ।

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਵਰਕਰ ਜਾਂ ਵਰਕਰ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿਚੋਂ ਕੋਈ ਮੈਂਬਰ ਬਿਮਾਰ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜਾਨ ਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰਹਿੰਦਾ। ਜਦੋਂ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਉਸਦੇ ਸਟਾਫ ਦਾ ਕੋਈ ਵਰਕਰ ਉਪਲੱਬਧੀ ਹਾਸਿਲ ਕਰਦਾ ਤਾਂ ਜਾਨ ਉਸਨੂੰ ਵਧਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਕੱਢ ਹੀ ਸੈਂਦਾ ਸੀ।

ਪਰ ਜਾਨ ਦੀ 'ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ' ਦੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਸਬੂਤ ਮਿਲਿਆ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਰਕਰ ਨੂੰ 'ਡਿਸਮਿਸ' ਕੀਤਾ। ਜਾਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਵਾਲੇ ਬਾਸ ਨੇ ਇੱਕ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਫੇਰੀ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਨਾ ਹੀ ਯੋਗਤਾ ਸੀ। ਜਾਨ ਨੇ ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੁਲਝਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਆਵਿਸ ਵਿੱਚ ਸੱਟਣ ਦਾ ਪਰੰਪਰਿਕ ਢੰਗ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ, ਉਹ ਢੰਗ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਬੁਰੀ ਖਬਰ ਸੁਣਾਈ ਜਾਵੇ ਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ 15 ਜਾਂ 30 ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ।

ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਸਨੇ ਦੋ ਅਸੁਭਾਵਿਕ ਕੰਮ ਕੀਤੇ। ਪਹਿਲੀ ਗੱਲ ਤਾਂ ਇਹ, ਕਿ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਸਮਝਾਇਆ ਕਿ ਇਹ ਵਰਕਰ ਦੀ ਭਲਾਈ ਵਿੱਚ ਹੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨੌਕਰੀ ਛੱਡ ਦੇਵੇ ਤੇ ਕੋਈ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਨੌਕਰੀ ਲੱਭੇ ਜਿਥੇ ਉਸਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਤੇ ਰੁਚੀਆਂ ਦਾ ਵਧੇਰਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਹੋ ਸਕੇ। ਉਸਨੇ ਵਰਕਰ ਨਾਲ ਬੈਠਕੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਮਸ਼ਵਰਾ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਇਸ ਉਪਰੰਤ ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਐਕਜੀਕਿਊਟਿਵਜ਼ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਿਥੇ ਉਸ ਵਰਕਰ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਕੰਮ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦਾ ਇੰਤਜਾਮ ਵੀ ਕਰਵਾ ਦਿੱਤਾ। 18 ਦਿਨਾਂ ਬਾਅਦ ਹੀ ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾ ਹੀ ਵਧੀਆ ਨੌਕਰੀ ਮਿਲ ਗਈ।

ਡਿਸਮਿਸ ਕਰਨ ਦੇ ਇਸ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਬੜੀ ਹੈਰਾਨੀ ਹੋਈ ਤੇ ਮੈਂ ਜਾਨ ਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਇਸ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਦੇ ਲਈ ਇੰਨੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਕਿਉਂ ਬਲੀਆਂ। ਜਾਨ ਦਾ ਜਵਾਬ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੇ ਅਖਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕਿਸੇ ਇਨਸਾਨ ਦੇ ਬੱਲੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਸਦੇ ਰਾਖੀ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਤਾਂ ਉਸ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਕੰਮ ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ ਚਾਹੀਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਸਦੇ ਲਾਇਕ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਪਰ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਹੀ ਲਿਆ ਤਾਂ ਸਾਡਾ ਫਰਜ਼ ਬਣਦਾ ਹੈ ਕਿ

ਜਿਸਦੇ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਢੰਗ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਤਾਂ ਦਿਲਵਾਉਂਦੇ।'

‘ਕੋਈ ਵੀ,’ ਜਾਨ ਨੇ ਅੱਗੇ ਕਿਹਾ, ‘ਕਿਸੇ ਵੀ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ‘ਲੀਬਰਸ਼ਿਪ’ ਦਾ ਇਮਤਿਹਾਨ ਇਸ ਗੱਲ ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਛੁਡਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਉਸ ਵਰਕਰ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਲਾ ਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਦੇ ਹਰ ਵਰਕਰ ਵਿੱਚ ਜਾਬ ਸਿਕਿਉਰਿਟੀ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਹੈ। ਇਸ ਉਦਾਹਰਣ ਨਾਲ ਵਰਕਰ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਮੈਂ ਇਥੇ ਹਾਂ ਉਹ ਫੁੱਟਪਾਥ ਤੇ ਨਹੀਂ ਆਉਣਗੇ।’

ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਲਤਫਿਹਮੀ ਨਾ ਪਾਲਣਾ। ਜਾਨ ਦੀ ‘ਮਾਨਵੀ ਬਣਨ’ ਦੀ ਫਿਲਾਸਫੀ ਦੇ ਉਸ ਨੂੰ ਬੜੇ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਮਿਲੇ। ਜਾਨ ਦੀ ਪਿੱਠ ਪਿਛੇ ਬੁਰਾਈ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਫੀਰੀ। ਉਸਨੂੰ ਵਰਕਰਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਵਫਾਦਾਰੀ ਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਮਿਲਿਆ। ਉਸਨੂੰ ਜਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜਾਬ ਸਿਕਿਉਰਿਟੀ ਇਸ ਲਈ ਮਿਲੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧ ਤੋਂ ਵਧ ਜਾਬ ਸਿਕਿਉਰਿਟੀ ਦਿੱਤੀ।

15 ਸਾਲ ਤੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸ ਨੂੰ ਮੈਂ ਬਾਬ ਤਬਲਿਉ, ਦਾ ਨਾਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਬਾਬ ਦੀ ਉਮਰ ਪੰਜਾਹ-ਸੱਠ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਆਪਣੀ ਕੋਢੀ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕੀਤੀ। ਚੂੰਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿੱਖਿਆ ਜਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤੇ ਉਸਦੇ ਕੋਲ ਪੈਸੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ 1931 ਵਿੱਚ ਛੁੱਟ ਗਈ। ਪਰ ਉਹ ਹੇਠਾਂ ਸੰਪਰਜਸੀਲ ਰਿਹਾ ਇਸ ਖਾਤਿਰ ਉਸਨੇ ਚੁੱਪ ਬੈਠਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਕੈਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਫਰਨੀਚਰ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ। ਕਰਤੀ ਮਿਹਨਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਸਦਾ ਬਿਜਨਸ ਜਮ ਗਿਆ ਤੇ ਅੱਜ ਬਾਬ ਆਧੁਨਿਕ ਫਰਨੀਚਰ ਨਿਰਮਾਤਾ ਹੈ ਉਸਦੇ ਕਾਰਖਾਨੇ ਵਿੱਚ 300 ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਾਰੀਗਰ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਅੱਜ ਬਾਬ ਮਿਲੀਨਿਅਰ ਹੈ। ਪੈਸੇ ਤੇ ਪਦਾਰਥਿਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਖਤਮ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਪਰ ਬਾਬ ਦੂਜੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਅਮੀਰ ਹੈ। ਉਹ ਦੇਸਤਾਂ, ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੇ ਸੰਤੋਖ ਦੇ ਲਿਹਾਜ਼ ਨਾਲ ਵੀ ਲੱਖਪਤੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੈਂ ਤੇ ਬਾਬ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸੈਲੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਾਂ। ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਬਾਬ ਦਾ ਮਾਨਵੀ ਢੰਗ ਇੱਕ ਅਦਭੁੱਤ ਫਾਰਮੂਲਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ, ‘ਮੈਨੂੰ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ ਕਿ ਕੋਈ ਇਹ ਕਹੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਾਸ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਬਿਜਨਸ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਜੇਕਰ ਕੁੱਝ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨਾ

ਹੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਤੇ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਵਰਕਰ ਨੇ ਕੋਈ ਫਾਲਤੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਸਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਠੇਸ ਨਾ ਪਹੁੰਚੇ ਤੇ ਉਸ ਵਿੱਚ ਹੀਣ ਭਾਵਨਾ ਨਾ ਆ ਜਾਵੇ ਜੋ ਉਸੇ ਗੋਟਿਸ਼ਤ ਮਹਿਸੂਸ ਨਾ ਕਰੇ। ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ :

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਮੈਂ ਤੁਨੂੰ ਨਾਲ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਵਾਣਾ ਹਾਂ।

ਦੁਜਾ, ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚੰਗੇ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

ਤੀਜੇ, ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਉਹ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤੇ ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਦੱਸਦਾ ਹਾਂ।

ਚੋਰੇ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਉਮਰੀਆਂ ਚੰਗੀਆਂ ਕੌਲਾਂ ਲਈ ਉਮਰੀ ਸਲਾਹਾਂ ਕਰਵਾ
ਗਾਂ।

‘ਤੇ ਚਾਰ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਇਹ ਫਾਰਮੂਲਾ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇਸਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤਾਂ ਲੋਕਾਂ ਮੇਨੂੰ ਧੰਨਵਾਦ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਮੈਂ ਜਾਣ ਗਿਆ ਹਾਂ ਕਿ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਅਨੋਖਾ ਸੁਣਨ ਦਾ ਇਹੀ ਤਰੀਕਾ ਪਸੰਦ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਮੇਰੇ ਅਭਿਵਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਲਈ ਮੇਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਝੁਕਾ ਨਹੀਂ ਮਨਾਉਂਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਾੜ ਦਿਲਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨਾ ਕੇਵਲ ਚੰਗੇ ਵਰਕਰ ਹਨ, ਬਲਕਿ ਉਹ ਵਧੀਆ ਵਰਕਰ ਵੀ ਹਨ। ਸਕਦੇ ਹਨ।

‘ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਮੇਰਾ ਇਹ ਸਾਰੀ ਜਿੰਦਗੀ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਹੈ ਤੇ ਇਹ ਮੈਂ ਜ਼ਰੂਰ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਵਿਉਂਤਾਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹੀਆਂ ਹੀ ਚੰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਿਹਾ ਜਾਏ ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਹੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।’

‘ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਨ ਦਿਆਂ। ਕੁੱਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਾਇਟ ਪੰਜ ਜਾਂ ਛੇ ਸਾਲ, ਸਾਡਾ ਇੱਕ ਮਜ਼ਦੂਰ ਸਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਕੰਮ ਤੇ ਆ ਗਿਆ। ਛੇਤੀ ਹੀ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਰੋਲਾ ਪੈ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਵਾਰਨਿਸ ਦਾ 5 ਗੈਲਨ ਦਾ ਡਰਮ ਬੁੱਕ ਲਿਆ, ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਫੈਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਇਧਰ-ਉਧਰ ਫੈਲਾਉਣ ਲੱਗ ਗਿਆ। ਦੂਜੇ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਡਰਮ ਬੋ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਨੇ ਸੁਪਰਡੈਂਟ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ।

ਮੈਂ ਬਾਹਰ ਜਿਆ ਤੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੰਧ ਨਾਲ ਪਿੱਠ ਲਾਈ ਬੈਠਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ

ਸਾਰਾ ਦੇ ਤੇ ਉਠਾਇਆ, ਕਾਰ ਵਿੱਚ ਬਿਠਾਇਆ ਤੇ ਉਸਦੇ ਘਰ ਲੈ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਪਤਨੀ
ਕਹਿ ਗਈ। 'ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਇਲਾਜਾ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਸਭ ਕੁੱਝ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।' ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਕੁੱਝ
ਕੁਝ ਕਹਿ ਰਹੀ ਹੋ, 'ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਿਊ. (ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੈਂ) ਇਹ ਬਰਦਾਸ਼ਤ
ਨਹੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹਾਂ, ਉਸਨੇ ਕਿਹਾ, 'ਮਿਸਟਰ ਡਬਲਿਊ. (ਯਾਨੀ ਕਿ ਮੈਂ) ਇਹ ਬਰਦਾਸ਼ਤ
ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਕੋਈ ਨੌਕਰੀ ਤੇ ਸ਼ਰਾਬ ਪੀ ਕੇ ਜਾਵੇ। ਹੁਣ ਤਾਂ ਜਿਸ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਪੱਕੀ ਹੀ
ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੀ ਤੇ ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰਾਂਗੇ।' ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜਿਸ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ
ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਕੀ ਕਰਾਂਗੇ। ਮੈਂ ਉਸਨੂੰ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇੰਨੇ ਯਕੀਨ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਵੇਂ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ
ਕਹਿੰਦਾ। ਉਸਨੇ ਪੁੱਛਿਆ ਕਿ ਮੈਂ ਇੰਨੇ ਯਕੀਨ ਨਾਲ ਇਸ ਕਰਕੇ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਹੀ ਮਿਸਟਰ
ਡਬਲਿਊ. ਨਹੀਂ ਹਾਂ।

ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਸਾਰ ਉਹ ਤਕਰੀਬਨ ਹੌਸ ਹੀ ਗੁਆ ਬੈਠੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਸਾਰ ਉਹ ਤਕਰੀਬਨ ਹੌਸ ਹੀ ਗੁਆ ਬੈਠੀ। ਮੈਂ ਉਸ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਸੁਣਦੇ ਸਾਰ ਉਹ ਤਕਰੀਬਨ ਹੌਸ ਹੀ ਗੁਆ ਬੈਠੀ।

‘ਇਹ ਫੈਕਟਰੀ ਵਾਪਸ ਆਕੇ ਮੈਂ ਜਿਸ ਦੇ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਗਿਆ ਤੇ ਜਿਸ ਦੇ ਸਟੈਂਡਿੰਗਆਓ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ, ‘ਐਸ ਜਿਹੜੀ ਬੇਲੁਆਈ ਘਟਨਾ ਹੋਈ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਉਹ ਭੁੱਲ ਜਾਣ। ਜਿਸ ਕੱਲ੍ਹ ਕੰਮ ਤੇ ਮੁੜ ਆਏਗਾ। ਉਸਦੇ ਪੁੱਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੱਖ। ਉਹ ਫਾਈ ਨੀਮੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਹੈ ਤੇ ਉਹ ਚੰਗਾ ਵਰਕਰ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੰਜ਼ਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।’

ਜਿਸ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਤੇ ਉਸਦੀ ਸ਼ਰਾਬਖੋਰੀ ਨੇ ਫਿਰ ਕਦੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਖੜੀ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਇਸ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਫੋਤੀ ਹੀ ਭੁੱਲ ਗਿਆ। ਪਰ ਜਿਸ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਿਆ। ਦੋ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਲੋਕਲ ਯੂਨੀਅਨ ਦੇ ਹੈਡ ਆਫਿਸ ਨੇ ਕੁੱਝ ਆਦਮੀਆਂ ਨੂੰ ਇਥੇ ਭੇਜਿਆ ਤਾਂ ਜੁ ਉਹ ਲੋਕਲ ਯੂਨੀਅਨ ਦੇ ਕਾਨਟੈਕਟ ਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਕਰਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਸ਼ੁਰੂ ਜਿਅਦਾ ਸਨ। ਸਿਮ-ਜਿਹਤਾ ਬੜਾ ਸਾਂਤ ਤੇ ਨਿਮਰ ਸੀ-ਅਚਨਚੇਤ ਇਕ ਲੀਡਰ ਬਣ ਗਿਆ। ਉਸਨੇ ਇਕਦਮ ਫੁਰਤੀ ਇਖਾਈ ਤੇ ਫੈਕਟਰੀ ਦੇ ਮਜ਼ਦੂਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਮਿਸਟਰ ਤਰਬੰਧੂ ਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗਾ ਵਰਤਾਉ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵਿਤਕਰਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕੀਤਾ ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪਸੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਾਹਰਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਨਾਸ਼ ਨਿਆਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

‘ਬਾਹਰਨੇ ਲੋਕ ਚਲੇ ਗਏ ਤੇ ਅਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾਂ ਵਾਂਗ ਅਪਣਾ ਕੰਨਟ੍ਰੀਕਟ ਫੇਸਤਾਨਾ ਮੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀਤਾ, ਤੇ ਇਹ ਸਾਗਾ ਜਿਮ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੀ ਸੰਭਵ ਹੋ ਪਾਇਆ।’

‘ਮਾਨਵੀ’ ਸੋਚੀ ਤੋਂ ਵਧੇਰੇ ਜੀਵਰ ਬਣਨ ਦੇ ਦੋ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾ, ਹਰ ਵਸੂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਕਿਸੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਮਸਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, ‘ਇਸ ਨਾਲ ਨਿਪਟਰੇ ਦਾ ਮਾਨਵੀ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ?’

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਅਸਹਿਮਤੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਰਕਰ ਮਾਮਲਿਆਂ
ਖਤੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਇਸ ਸਫਲ ਤੇ ਸੋਚੋ।

ਭਾਬ ਦੇ ਗਲਤੀਆਂ ਸੁਧਾਰਨ ਦਾ ਫਾਰਮੂਲਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ। ਕਤਵਾਹਟ ਨੂੰ ਟਾਕੋ।
 ਤਨਾਕਸੀ ਤੋਂ ਪਰਹੇਜ਼ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉੱਪਰ
 ਦਿਖਾਓ ਤੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿਖਾਓ ਨਜ਼ਰਾਂ 'ਚ ਨਾ ਗਿਰਾਓ।

ਅਪਣ-ਅਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛ, 'ਜੇਕਰ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦਾ ਇਨਸਾਨੀ ਢੰਗ ਹੈ ?' ਇਸ ਨਾਲ ਸਾ
ਮੁਲਾਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਕਈ ਵਾਰ ਛੇਤੀ, ਕਈ ਵਾਰੀ ਦੇਰ ਨਾਲ - ਪਰ ਮੁਲਾਣਾ ਹੁੰਦਾ ਜ਼ਰੂਰ ਹੈ।

ਮਨਾਵੀ ਬਣਨ ਦੇ ਅਸਲਾਂ ਨਾਲ ਫਾਇਦਾ ਲੈਣ ਦਾ ਦੂਜਾ ਢੰਗ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨਾਲ ਇਹ ਜਤਾਉ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਲੋਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਦੀਆਂ ਕੋਕਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਦੀਆ ਉਪਲਬੱਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝੀ ਦਿਖਾਉ। ਹਰ ਇੱਕ ਦੇ ਨਾਲ ਮਣ ਵਾਲਾ ਵਿਭਿਹਾਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਜੋੜਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਟੀਚਾ ਇਸਦਾ ਅਨੰਦ ਲੈਣਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਜਿਹਾ ਮਿਥਾਂਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਖ਼ੇਤ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨੀ ਜਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਵੋਗੇ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਨਾਂ ਹੀ ਮਨ ਲਵੇ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਮਨ ਲਾ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ ਤਾਂ ਉਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਜਿਆਦਾ ਤੇ ਘੁਰ ਜਿਆਦਾ ਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੋਗੇ।

ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੌਕਾ ਮਿਲੇ, ਆਪਣੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਦੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਇਹ ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਅਮਰੀਕੀ ਪਰੰਪਰਾ ਹੈ ਕਿ ਫੁੱਟੇ ਬੰਦਿਆਂ ਵੱਲ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਇਨਸਾਨ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੁਸ਼ੀਸ਼ਾ ਭਰੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਹੇਠਲੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਾਰੀਫ਼ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ ਹੋਣਗੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪੁਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਵੀ ਵਧ ਜਾਵੇਗੀ ਤੇ ਇਸ ਕੰਮ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ ਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜਰ ਦੀ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮੁੱਢਲਾ ਘਟ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ। ਜਿਸ ਬੰਦੇ ਦਾ ਦਿਲ ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਹੋਵੇ, ਜਿਸਦਾ ਵਿਹੁਹਾਰ ਐਨੀ ਨਿਮਰਤਾ ਵਾਲਾ ਹੋਵੇ, ਉਹ ਉਸ ਬੰਦੇ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਅਹਿਸਾਸ ਨਾਲ ਭਰਕੇ ਆਪਣੀਆਂ ਉਪਲਬਧੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸੇਵੀਆਂ ਮਾਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਭਰੋਂ ਜਿਹੀ ਨਿਮਰਤਾ ਵੀ ਬੜੇ ਕੰਮ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।

[illegible]

ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਤਰੀਫ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ।

ਨੀਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਿਤ ਕਰੋ। ਮਾਨਵੀ ਬਣੋ।

ਸੀਕਰੀਸਿਯ ਅਸੂਲ ਨੰਬਰ ੩ : ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ
ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ ਕਰੋ।

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਇਹ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, 'ਉਹ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਉਹੀ ਬੰਦਾ ਇਸ ਕੰਮ ਲਈ ਠੀਕ ਰਹੇਗਾ।' ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਕੋਈ ਤਾਰੀਖ ਹੋ ਗਈ ਹੋਵੇਗੀ।

ਹਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਮੇਸ਼ਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਲੀਡਰ, ਸਚੇ ਲੀਡਰ, ਬੜੇ ਘੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਯਥਾਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕ (ਜਿਵੇਂ ਚਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਠੀਕ ਹੈ, ਅਸੀਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਫੇਰ-ਬਦਲ ਕਰਨਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ) ਹਮੇਸ਼ਾ ਤਰੱਕੀਸ਼ੀਲ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ (ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਭਗੀ ਉੱਜਾਇਸ਼ ਹੈ ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਅਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੀਏ) ਬਹੁਤ ਵੱਡੀ ਤਾਦਾਤ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਲੀਡਰਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੋਵੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਨਾ ਆੜੇ ਵੇਨ ਰੱਖੋ।

ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਨਜਰੀਆ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਸ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ :

1. ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕੰਮ ਤੁਸੀਂ ਕਰੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਖਰਚੇ ਸੌਰੋ।
2. ਜਿਹੜਾ ਵੀ ਕੰਮ ਤੁਸੀਂ ਕਰੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਤਰ ਉੱਚਾ ਰੱਖੋ।

ਪਰ ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸ ਦਿਆਂ, ਇਹ ਬੱਚੇ ਅਪਰਾਧੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਕੋਈ ਕਰਨਾ, ਸਰੀਰਿਕ ਹਿੰਸਾ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਨੋਰਥ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੱਦਰੁਸਤ ਬੱਚੇ ਸਨ ਜਿਹੜੇ ਆਪਣੀ ਜਬਰਦਸਤ ਚੁਰਚਾ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸਰਕਾਰਾਂ ਤੇ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਲੈਂਦੇ ਸਨ।

ਤਾਂ ਟੀਚਰ ਨੇ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਸ ਸਾਲ ਤੇ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਗਹਿਣ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਪਾਈ ਪਰ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਨਵੇਂ ਟੀਚਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੋਈ ਹੋਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ।

ਨਵੀਂ ਟੀਚਰ ਦਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੁਰਾਣੀ ਟੀਚਰ ਤੋਂ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਵੱਖਰੇ ਵਾਲਾ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜਥਾਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਿਆਣਪ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੱਤੀ। ਹਰ ਬੱਚੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੀ। ਗਈ ਜਿਵੇਂ ਬਲੈਕ-ਬੋਰਡ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਡਸਟਰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ, ਜਾਂ ਛੋਟੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨੀ। ਨਵੀਂ ਟੀਚਰ ਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਜਬਰਦਸਤ ਚੁਰਚਾ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਰਣਰਾਜ਼ ਦੱਸਾ। ਖੋਜ ਲਏ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹੀ ਜਬਰਦਸਤ ਚੁਰਚਾ ਪਹਿਲਾਂ ਸਰਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਰਬਾਦ ਹੋਇਆ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਉਸ ਦੀ ਵਿਦਿਅਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਨੀਂਹ ਚਰਿੱਤਰ ਬਣਾਉਣ ਤੇ ਸੀ।

ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਬੱਚੇ ਸੈਤਾਨਾਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਤੇ ਅਗਲੇ ਸਾਲ ਉਹੀ ਬੱਚੇ ਦੇਵਤਿਆਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਿਉਂ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪਏ? ਫਰਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੀਡਰ ਦਾ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਟੀਚਰ ਦਾ ਸੀ। ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਸ਼ਰਧਾਂ ਲਈ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਟੀਚਰ ਦੀ ਹੀ ਗ਼ਲਤੀ ਸੀ ਜਿਹੜੀ ਸਹੀ ਦਿਸਾ ਵਿੱਚ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਈ।

ਪਹਿਲੀ ਟੀਚਰ ਅੰਦਰੋਂ ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਬੱਚਿਆਂ ਲਈ ਕੋਈ ਟੀਚਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ। ਉਸਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਤੇ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਰੱਖ ਪਾਈ। ਉਸਨੂੰ ਪਤਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਸੀ।

ਪਰ ਦੂਜੀ ਟੀਚਰ ਨੇ ਉੱਚੇ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਪਦੰਡ ਬਣਾਏ। ਉਹ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਚਮੁਚ ਪਸੰਦ ਕਰਦੀ ਤੇ ਚਾਹੁੰਦੀ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਕੁੱਝ ਬਣਨ। ਉਹ ਹਰ ਇੱਕ ਨਾਲ ਇਨਸਾਨਾਂ ਵਾਂਗ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰਦੀ। ਉਸਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਸਾਸਨ ਇਸ ਕਰਕੇ ਮਿਲਿਆ

ਫਲਸਿਫੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਨੁਸਾਸਿਤ ਸੀ।

ਤੇ ਹਰ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਟੀਚਰ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਹੀ ਸਿੱਖਿਆ।

ਅਸੀਂ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਉਹਾਰ ਹਰ ਇਨ ਵੀਡੀਓ ਦੇ ਸਮੂਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਦੇਖਦੇ ਸੀ। ਸੋ ਸੰਸਾਰ ਜੰਗ (Second World War) ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਸੈਨਾਪਤੀਆਂ ਨੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜਿਆਦਾ ਜੋਸ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਪਾਇਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਪੜਾਨ 'ਗੋਡੇਕਰ', 'ਅਚਿੱਤ' ਜਾਂ ਹੋਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਟੁਕੜੀਆਂ ਸੀ ਜਿਥੇ ਕਪੜਾਨ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਚੇ 'ਲਿਗੁਰਸਾਈ' ਸਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਦਾ ਪਾਲਨ ਕਰਦਾ ਸੀ। ਵੈਜ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਅਫਸਰਾਂ ਨੂੰ ਖੈਲੋਂ ਤੇ ਚਲਦਾ ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪਾਲਨ ਕਰਦਾ ਸੀ।

ਕਲਾ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵੀ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਹੀ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਬੰਕ ਮਾਰਦੇ, ਨਕਲ ਕਰਦੇ ਤੇ ਬਗੈਰ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੇ ਭੇਂਟੇ ਨੰਬਰ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਇਹੀ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਮਹਾਰਤਾ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹਰ ਵੇਲੇ ਤਿਆਰ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

ਬਿਜਨਸ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਇਹੀ ਦੇਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਵਰਕਰ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕ ਦੇ ਉਦਾਹਰਣ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਨੋਤਿਓਂ ਦੇਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅਵਰਾਂ, ਹਾਵਡਾਵ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਰਵੱਈਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨੇਤਿਕਤਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵੈ-ਨਿਯੰਤਰਣ ਤੇ ਗੌਰ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਾਸ ਦੇ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਉਹਾਰ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਦੋਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਹਨ।

ਹਰ ਸਾਲ ਕਈ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਕੁੱਝ ਬਦਲਾਅ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਤੇ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੰਪਨੀਆਂ (ਕਾਲਜ, ਚਰਚ, ਕਲੱਬ, ਯੂਨੀਅਨ ਤੇ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਗਠਨ) ਉੱਤੇ ਤੋਂ ਬੱਲੇ ਵੱਲ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਪੁਨਰਗਠਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਨਾ ਕਿ ਬੱਲੇ ਤੋਂ ਉੱਤੇ ਵੱਲ। ਉੱਤੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਬਦਲ ਦਿਓ ਤੇ ਬੱਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਸੋਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਬਦਲ ਜਾਵੇਗੀ।

ਇਸ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੀਡਰ ਬਣਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਸ ਸਮੂਹ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਇਕਦਮ ਤੁਹਾਡੇ ਆਦਰਸ਼ ਜਾਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਚੱਲਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿਚ ਸਪਸ਼ਟ ਦਿਖਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਇੱਕ ਇਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਅਸਲੀਅਤ ਜਾਣਨ, ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਹ ਕਰਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਹਰ ਕਤੀਬੀ ਨੂੰ ਪੂਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਬੰਦਾ ਮੈਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਵਿਸ਼ਵ ਦੇਵੇਗਾ? ਇਹ ਕੌਮ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਸੋਚੋ, ਇਹ ਕੌਮ ਕਰਾਂ ਤਾਂ ਇਹ ਕੀ ਕਰੇਗਾ?

ਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਜਾਣ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਹ ਜਿਸ ਮੁਤਾਬਿਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲੱਗਦੇ ਹਨ।

ਉਸ ਆਦਰਸ਼ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੋਚੋ ਛੱਡ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਗਾਈਡ ਬਣਾਉ :

ਇਹ ਦੁਨੀਆਂ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਹੁੰਦੀ,

ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਗਹਿਣ ਵਾਲਾ ਹਰ ਬੰਦਾ

ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦਾ ?

ਇਸ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਅਰਥ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਦੁਨੀਆਂ ਦੀ ਥਾਂ ਕੰਪਨੀ ਲਵੋ। ਫਿਰ ਕਰ ਲਉ ਤੇ ਹੁਣ ਇਹ ਛੱਡ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਗਿਆ :

ਇਹ ਕੰਪਨੀ

ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਹੁੰਦੀ,

ਜੇਕਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਰਕਰ

ਬਿਲਕੁਲ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦਾ ?

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਹਰ ਬੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਲੱਬ, ਸਮੁਦਾਇ, ਸਕੂਲ ਜਾਂ ਚਰਚ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲਿਆਂ ਬਾਰੇ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਰਚਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਜਿਵੇਂ ਦਾ ਕੰਮ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰੋ। ਜਿਹੜੇ ਜਿਹੀ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹੋ ਜਿਹੀ ਜੀਵਨਸ਼ੈਲੀ ਜੀਓ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਤੱਕ ਇਕੱਠੇ ਗਹਿਣ ਨਾਲ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕੋਈ ਵੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਤੁਪਨੀਕੇਟ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਡੇ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਕੀ ਮੈਂ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਕ ਹਾਂ ?

ਕਿਸ ਲਿਸਟ

1. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਿਜਨਸ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

2. ਕੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬਾਰੇ ਮੇਰਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਇਹ ਗਹਿਣਾ ਹੈ 'ਮੈਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧਾਵਾਂ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ?'

3. ਕੀ ਮੈਂ ਹਰ ਮੌਕੇ ਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ, ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਮਾਨ ਦੀ ਸਲਾਹ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

4. ਕੀ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੇਰੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਬਾਰੇ ਮੇਰੀ ਜਿਹੜੀ ਚਾਹੇ ਸੀ, ਅੱਜ ਉਹ ਗਾਇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ - ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਵੀ।

5. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹੇਠਲੇ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਤੇ ਸਾਥੀ ਵਰਕਰਾਂ ਦੇ ਲਈ ਚੰਗਾ ਉਦਾਹਰਣ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?

6. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

7. ਕੀ ਮੇਰਾ ਪਰਿਵਾਰ 3 ਜਾਂ 6 ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾਲੋਂ ਅੱਜ ਜਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ ਹੈ ?

8. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਸਤਰ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?

9. ਕੀ ਮੇਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਕਰਨ ਲਈ ਘਰ ਦੇ ਬਾਹਰ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹਨ ?

4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ 'ਇੱਕ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ', 'ਪ੍ਰਗਤੀ' ਦੇ ਸਮਰਥਕ ਬੰਦੇ' ਦਾ ਉਦਾਹਰਣ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ?
੫. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਗਤੀਸ਼ੀਲ ਚਿੰਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

1. ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਮਾਜ (ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ-ਬਾਹਰ, ਚਰਚ, ਸਕੂਲ ਆਦਿ) ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕੀਤਾ ਹੈ ?
2. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਇ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਸੰਚਮੁਚ ਧਤਨ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਾਂ ਫਿਰ ਮੈਂ ਕੇਵਲ ਸਿਕਾਇਤਾਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਆਲੋਚਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਤੇ ਨੁਕਤਾਵੇਜ਼ੀ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?
3. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਇ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਲਈ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਹੱਦ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਚੁੱਕਿਆ ਹੈ ?
4. ਕੀ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਕੁਆਂਦੀਆਂ ਤੇ ਬਾਕੀ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸਲਾਘਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ?

ਨੀਡਰਸਿਪ ਅਸੂਲ ਨੰਬਰ 4 : ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਕੰਦੇ ਤੇ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ।

ਸਾਨੂੰ ਆਮ ਕਰਕੇ ਇਹੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਨੀਡਰ ਬੜੇ ਵੱਡੇ ਹੋਏ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤੇ ਸੰਚਮੁਚ ਉਹ ਬਿਜੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨੀਡਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮਾਂ ਨਾਲ ਰੁਝਿਆ ਰਹਿਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਜਿਸ ਗੱਲ ਤੇ ਆਮ ਕਰਕੇ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਨੀਡਰ ਇਕੱਲਿਆਂ ਕੰਮਾਂ ਸਮੇਂ ਬਤੀਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤੇ ਇਸ ਖਾਲੀ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਉਹ ਜੇਕਰ ਤੇ ਇਲਾਵਾ ਕੁੱਝ ਕੁ ਕਰਦੇ।

ਮਹਾਨ ਧਾਰਮਿਕ ਲੀਡਰਾਂ ਦੀਆਂ ਜੀਵਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੇ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਵੋਗੇ ਕਿ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤਾਈਂ ਚਿੰਤਨ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਮੈਜੇਸ ਕਾਫੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਈ ਵਾਰੀ ਤਾਂ ਬੜੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ। ਈਸਾ ਮਸੀਹ, ਬੁੱਧ, ਕਨਫਿਊਸ਼ੀਅਸ, ਮੁਹੰਮਦ, ਭਾਈ ਦੇ ਬਾਰੇ ਇਹੀ ਸੱਚ ਹੈ। ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਹਰ ਪ੍ਰਸਿਧ ਧਾਰਮਿਕ ਲੀਡਰ ਨੇ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਕਈ ਖੁਸ਼ਵਾਣਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਆਪਣਾ ਕਾਫੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਚਿੰਤਨ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਿਆ।

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਤਿਹਾਸ ਤੇ ਚੰਗੀ ਜਾਂ ਮੰਡੀ ਵਾਂਗ ਵੱਡੀ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਕੀਤਾ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਜੇਕਰ ਫੁੱਕਟਿਨ ਕੀ. ਰੂਜ਼ਵੈਲਟ ਨੂੰ

ਫੀਲੀ ਤੇ ਰੂਸਵੈਟ ਵੀ ਇਕੱਠੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਇਹੋ ਜਿਹੀ ਫੀਲੀ ਨੀਡਰਸਿਪ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ, ਇਹ ਇੱਕ ਰੋਚਕ ਸਵਾਲ ਹੈ। ਫੀਲੀ ਫੀਲੀ ਨੇ ਵੀ ਬਹੁਪਨ ਤੇ ਜਵਾਨੀ ਦਾ ਸਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਮਧੁਰੀ ਵਰਮ ਅੰਦਰ ਇਕੱਠੇ ਟਕਰਾਉਣ ਤੋਂ ਵੀ ਬਚਾਅ ਕੀਤਾ।

ਜੇਕਰ ਹਿਟਲਰ ਨੂੰ ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਨਸੀਬ ਨਾ ਹੋਇਆ ਹੁੰਦਾ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਉਸਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤੀ ਵੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਪਾਉਂਦੀ। ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਹੀ ਉਸਨੂੰ 'ਮੀਨ ਕਾਮਫ' ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲਿਆ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਜਿੱਤਣ ਦੀ ਜਬਰਦਸਤ ਯੋਜਨਾ ਸੀ ਤੇ ਸਿਸਕੋ ਜਰਮਨੀ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਜਨਤਾ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਅੰਨ੍ਹਾ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਸੀ।

ਸਮਝਾਓ ਵਿੱਚ ਕੂਟਨੀਤਿਕ ਰੂਪ ਤੋਂ ਸਿਆਣੇ ਕਈ ਲੀਡਰ - ਲੈਨਿਨ, ਸਟਾਲਿਨ, ਮਰਕਸ, ਤੇ ਕਈ ਹੋਰ - ਵੀ ਕਾਫੀ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੇਲ ਵਿੱਚ ਰਹੇ, ਤਾਂ ਜੋ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬਾਹਰੀ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾ ਸਕਣ।

ਵੱਡੀਆਂ-ਵੱਡੀਆਂ ਧੁਨੀਵਰਸਿਟੀਆਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਸਿਰਫ ਪੰਜ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਲੈਕਚਰ ਕਰਵਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਬਾਕੀ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਦੇ ਕੋਲ ਸੋਚਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ।

ਕਈ ਬਿਜਨਸ ਹਸਤੀਆਂ ਸਾਰਾ ਦਿਨ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਸੇਕਟਰੀਆਂ, ਟੈਲੀਫੋਨਾਂ ਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੇ ਰੁਤੋਵਿਆਂ ਵਿੱਚ ਘਿਰੇ ਹੋਏ ਦਿਖਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ 168 ਘੰਟੇ ਦੇਖੋ ਜਾਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ 720 ਘੰਟੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕੇ ਅਸਚਰਸ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਕਾਫੀ ਸਮਾਂ ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰਦੇ ਹਨ।

ਮੁੱਢੇ ਦੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ : ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਬੰਦੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢਦੇ ਹਨ। ਇਕੱਠੇ ਵਿੱਚ ਲੀਡਰ ਸਮੀਖਿਆ ਦੇ ਸਾਰਿਆਂ ਟੁਕੜਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਕਰਦੇ, ਉਸਦੇ ਹੱਲ ਲੱਭਦੇ, ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਸੁਪਰ ਚਿੰਤਕਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕਈ ਲੋਕ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਲੀਡਰਸਿਪ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਇਸ ਲਈ ਵੇਹਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦੇ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਇਲਾਵਾ ਹਰ ਬੰਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਕਿਸੇ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਹ ਬੰਦਾ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦੇ ਇਕੱਲਿਆਂ ਨਾ ਰਹੇ। ਉਹ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਰੁਝਿਆਂ ਰਹਿਣ ਦੀ ਕੌਸ਼ਿਸ਼ ਲਗਾਤਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰ ਵਿੱਚ ਇਕੱਲਾਪਨ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਪਾਉਂਦਾ, ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਹ

ਦੁਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਕੋਲ ਜਬਰਨ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਾਮ ਨੂੰ ਵੀ ਉਹ ਇਕੱਲੇ ਸਮੇਂ ਸਾਧਿਏ ਹੋ ਗੁਜ਼ਾਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਉਹ ਹਰ ਘੜੀ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਗੱਲ ਸੱਪ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਬੰਦੇ ਨੂੰ ਹਾਲਾਤਾਂ ਕਾਰਨ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ ਤੇ ਇਕੱਲਾ ਰਹਿਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਵੱਡੇ ਲੱਭ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਹ ਦਿਮਾਗੀ ਤੌਰ ਤੇ ਇਕੱਲਾ ਨਾ ਰਹੇ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਅੰਦਰ ਉਹ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਅਖਬਾਰ, ਰੇਡੀਓ, ਟੈਲੀਫੋਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੀ ਯੰਤਰਾਂ ਦਾ ਸਹਾਰਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਉਸਦੇ ਚਿੰਤਨ ਨੂੰ ਖਰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਵਿੱਚ ਉਹ ਗੱਹੜਦਾ ਹੈ, 'ਮਿਸਟਰ ਟੀ. ਵੀ., ਮਿਸਟਰ ਅਖਬਾਰ, ਮੇਰੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਝਰ ਦਿਓ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਸਹਾਮਤਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਘਬਰਾਉਂਦਾ ਹਾਂ।'

ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਆਜਾਦ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਦੌੜਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਬੰਦ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਵੀ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੋਂ ਭਰੇ ਹੋਏ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਸਮੇਂ ਗੁਜ਼ਰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਜ਼ਰੂਰਤ ਉਥਲੇ ਹੋਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਕਈ ਭਲਤ ਕੌਮ ਵੀ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਟੱਬੇ ਦੀ ਸਮਰੱਥਤਾ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਸਥਿਰਤਾ ਵਿਕਸਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਪਾਉਂਦੀ। ਉਹ ਬਦਰਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਉਹ ਸੁਪਰ-ਪਾਵਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਅਨਜਾਣ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੇਕਰ ਪਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।

ਮਿਸਟਰ ਮੈਂ-ਇਕੱਲਾਪਨ-ਬਰਦਾਸ਼ਤ-ਨਹੀਂ-ਕਰ-ਪਾਉਂਦਾ ਵਾਲੇ ਨਾ ਬਣੇ। ਸੋਫ਼ਨ ਨੀਡਰ ਇਕੱਲੇਪਨ ਵਿੱਚ ਹੀ ਆਪਣੇ ਸੁਪਰ-ਪਾਵਰ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਉ ਦੇਖੀਏ ਕਿਵੇਂ ।

ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰਨਲ ਡੈਵਲਪਮੈਂਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਮੈਂ 13 ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੱਕ ਹਰ ਦਿਨ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਤੱਕ ਇਕੱਲੇ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਕਿ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੁਕਾਵਟਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ, ਬਿਲਕੁਲ ਇਕੱਲੇ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਰੂਪ ਨਾਲ ਸੋਚਣ।

ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਹਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਬਗ਼ੈਰ ਕਿਸੇ ਅਪਵਾਦ ਦੇ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਹ ਤਜਰਬਾ ਬੜਾ ਹੀ ਵਿਹਾਰਕ ਤੇ ਸਫਲ ਰਿਹਾ। ਇੱਕ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ

ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਇਕੱਲੇ ਦੇ ਪ੍ਰਯੋਗ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਉਸਦਾ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਇੱਕ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਟਕੋਟ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਤੇ ਉਹ ਉਸਦੇ ਨਾਲ ਲੜਾਈ ਕਰਨ ਦੇ ਮੁਢ ਵਿੱਚ ਆ ਗਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਟਕੋਟ ਤੋਂ ਬਿੰਨਾਂ ਉਪਰੰਤ ਉਸਨੇ ਇਸ ਸਮੀਸਿਆ ਦਾ ਸਰੋਤ ਲੱਭ ਲਿਆ ਤੇ ਉਸਦਾ ਹੱਲ ਵੀ। ਸਮੇਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਹ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਸਮੀਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਹੱਲ ਲੱਭ ਲਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀਆਂ ਬਦਲਣ, ਵਿਆਹ ਸਬੰਧੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀਆਂ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਸ਼ੁਲੀ ਰੰਗ ਕਾਲਜ ਚੁਣਨ ਦੀਆਂ ਸਮੀਸਿਆਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ।

ਹਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਬਾਰੇ ਜਾਣੀ ਸੋਹ ਵਿਕਸਤ ਹੋਈ ਹੈ, - ਉਸਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਤੇ ਸਕਰੀਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣ ਲਿਆ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਜਾਣ ਪਾਇਆ ਸੀ।

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੁੱਝ ਹੋਰ ਲੱਭ ਲਿਆ ਸੀ ਜਿਹੜਾ ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਾਇਆ ਕਿ ਇਕੱਲੇ ਵਿੱਚ ਲਏ ਗਏ ਨਿਰਣੇ ਤੇ ਨਤੀਜੇ ਨਾ ਜਾਣੇ ਲੱਗਦੇ 100 ਫੀਸਦੀ ਠੀਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਇਹ ਪਾਇਆ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਹਰਾ ਫਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਠੀਕ ਨਿਰਣਾ ਬਿਲਕੁਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਇਕੱਲੇ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਬੜੇ ਫਾਇਦੇ ਹਨ।

ਇੱਕ ਦਿਨ ਮੇਰੀ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ ਨੇ ਇੱਕ ਸਮੀਸਿਆ ਦੇ ਬਾਰੇ ਆਪਣਾ ਪਹਿਲਾ ਨਜ਼ਰੀਆ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਲਿਆ। ਮੈਂ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਕਿਉਂ ਬਦਲ ਲਏ। ਸਮੀਸਿਆ ਤਾਂ ਉਹੀ ਤੇ ਸਮੀਸਿਆ ਦਰਅਸਲ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸਮੀਸਿਆ ਸੀ, ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਇਸ ਬਦਲਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਸਕਿਆ। ਉਸਦਾ ਜਵਾਬ ਇਹ ਸੀ, 'ਮੈਂ ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸੋਚ ਪਾ ਰਹੀ ਸੀ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮੈਂ ਅੱਜ ਸਵੇਰੇ ਜਾਵੇ ਤਿੰਨ ਵਜੇ ਉੱਠ ਬੈਠੀ, ਇੱਕ ਕੱਪ ਕਾਫ਼ੀ ਪੀਣ ਮਗਰੋਂ ਮੈਂ ਸੋਫ਼ੇ ਤੇ 7 ਵਜੇ ਤੱਕ ਬੈਠੀ ਸੋਚਦੀ ਰਹੀ। ਹੁਣ ਮੈਨੂੰ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿੱਤੀਆਂ ਰਹੀਆਂ ਸਨ ਤਾਂ ਇਸ ਕਰਕੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਬਦਲ ਲਏ ਤੇ ਦੂਜੇ ਦੰਗੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।'

ਤੇ ਉਸਦਾ ਨਵਾਂ ਦੰਗ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਠੀਕ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ।

ਹਰ ਦਿਨ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ (ਘੰਟੇ-ਘੰਟੇ 30 ਮਿੰਟ) ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇਕੱਲੇ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਲਈ ਵੇਰਵੇ ਕੱਢ ਲਓ।

ਸਾਇਦ ਸਵੇਰ ਦਾ ਸਮਾਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਸ ਸਮੇਂ ਰੋਲ-ਰੋਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜਾਂ ਦੇਰ ਸਮਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ ਵੀ ਸਾਇਦ ਚੰਗਾ ਰਹੇਗਾ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਸਮਾਂ ਚੁਣੋ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਤਾਜਗੀ ਹੋਵੇ ਤੇ ਜਦੋਂ ਬਾਹਰੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਘੱਟ ਹੋਣ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ : ਕਿਸੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਜਾਂ ਦਿਸ਼ਾਹੀਣ ਚਿੰਤਨ। ਕਿਸੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਇਕੱਤ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆ ਤੇ ਨਿਰਪੱਖ ਵੱਡੇ ਨਾਲ ਸੋਚੋ ਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਕ ਜਵਾਬ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗਾ।

ਦਿਸ਼ਾਹੀਣ ਚਿੰਤਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਜਿਹੜਾ ਚਾਹੇ ਉਹ ਸੋਚਣ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਅਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਮੋਰੀ ਬੈਂਕ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਦਾ ਪੋਸਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦਿਸ਼ਾਹੀਣ ਚਿੰਤਨ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਵਿੱਚ ਬੜਾ ਸਹਾਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਬੁਨਿਆਦੀ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਤੇ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ, 'ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਵਧੀਆ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹਾਂ ? ਮੇਰਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਕੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ?'

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਲੀਡਰ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕੰਮ ਹੈ ਸੋਚਣਾ ਤੇ ਨੀਡਰਸਿਪ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਿਆਰੀ ਚਿੰਤਨ ਹੈ। ਹਰ ਦਿਨ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਇਕੱਤ ਚਿੰਤਨ ਦੇ ਲਈ ਕੱਢੋ ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਵਨ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਰਾਹ ਤੇ ਹੋਵੋਗੇ।

ਸੰਖੇਪ

ਜਿਸਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਲੀਡਰ ਬਣਨ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਚਾਰ ਲੀਡਰਸਿਪ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਓ

1. ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨਾਲ ਦੇਖ ਸਕੋਗੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਹ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭਣਾ ਸਕਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਤੋਂ ਮਨਚਾਹਾ ਕੰਮ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਕੋਈ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ, 'ਜੇਕਰ ਮੈਂ ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲੇ ਦੀ ਥਾਂ ਹੁੰਦਾ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਦਾ ?'

2. ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਉਹਾਰ ਵਿੱਚ 'ਮਾਨਵੀ ਬਣੋ' ਦੇ ਅਸੂਲ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉ। ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ, 'ਇਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਿਪਟਣ ਦਾ ਇਨਸਾਨੀ ਵੱਡਾ ਕੀ ਹੈ ?' ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰੋ, ਉਸਤੋਂ ਇਹ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਜ਼ਰ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਉਹੀ ਵਿਉਹਾਰ ਕਰੋ, ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੜਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ।

3. ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰੋ। ਹਰ ਉਹ ਕੰਮ ਜਿਹੜਾ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਸੋਚੋ। ਆਪਣੇ ਹਰ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉੱਚਾ ਸਤਰ ਬਣਾਏ ਰੱਖਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੇਠਲੇ ਆਪਣੇ ਬਾਸ ਦੀ ਕਾਰਬਨ ਕਾਪੀ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰ ਲਓ ਕਿ ਮਾਸਟਰ ਕਾਪੀ ਡੁਪਲੀਕੇਟ ਕਰਨ ਦੇ ਲਾਇਕ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਸੰਕਲਪ ਕਰੋ - 'ਘਰ ਵਿੱਚ, ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ, ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਾਂਗਾ।'

4. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਾਲ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਤੇ ਆਪਣੇ ਚਿੰਤਨ ਦੀ ਪ੍ਰਬਲ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉ। ਇਕੱਤ ਦੇ ਬੜੇ ਫਾਇਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਉਪਯੋਗ ਆਪਣੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਅਜਾਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਤੇ ਬਿਜਨਸ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਹੱਲ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਇਕੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਹਰ ਦਿਨ ਕੇਵਲ ਸੋਚਣ ਵਾਸਤੇ ਕੁੱਝ ਸਮਾਂ ਇਕੱਲਿਆਂ ਗੁਜ਼ਾਰੋ। ਉਸੇ ਚਿੰਤਨ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ ਜਿਸ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਸਾਰੇ ਮਹਾਨ ਲੀਡਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਇਕੱਤ ਵਿੱਚ ਗੱਲਾਂ ਕਰੋ।

ਵੱਡੀ ਸੋਚ ਦੇ ਵੱਡੇ ਜਾਦੂ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰੀਏ

- ਵੱਡਾ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਜਾਦੂਈ ਤਾਕਤ ਹੈ ਪਰ ਭੁੱਲਣਾ ਕਿੰਨਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ, ਇਹ ਖਤਰਾ ਰਹੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸੋਚ ਸੁੰਗੜ ਜਾਵੇ, ਆਕਾਰ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀ ਹੋ ਜਾਵੇ, ਗੰਦੀ ਹੋ ਜਾਵੇ 'ਤੇ ਜਦੋਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਹੇਠਾਂ ਕੁੱਝ ਸੰਖੇਪਿਤ ਮਾਰਗ ਦਰਸ਼ਕ ਸਿਧਾਂਤ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਦੋਂ ਵੀ ਮਹਾਨ ਬਣੇ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨਗੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਹੋੜਾ ਸੋਚਣ ਲਈ

ਲਾਲਚ ਮੋਜੂਦ ਹੋਣ।

ਉ. ਜਦੋਂ ਛੋਟੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਚਾ ਦਿਆਉਣਾ ਚਾਹੁਣ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਨਿਸ਼ਚੈ ਤੁਸੀਂ ਤੇ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਜਾਨੂੰ, ਚਾਹੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਬਦਨਸੀਬੀ ਆ ਜਾਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਭੱਟ ਪੈ ਜਾਵੇ। ਪਰ ਇਹ ਲੋਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨੁਕਸਾਨ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਤਾਈਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ :-

1. ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰ ਦਿਓ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਲੜਨ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੱਦ ਛੋਟਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਮਨਾ ਬਣੇ ਰਹੋ।
2. ਪਿੱਠ ਪਿਛੇ ਬੁਰਾਈ ਦਾ ਬੁਰਾ ਨਾ ਮਨਾਉ। ਇਹ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਾਸ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਸਬੂਤ ਹੈ।
3. ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਪਿੱਠ ਪਿਛੇ ਬੁਰਾਈ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਿਕ ਤੌਰ ਤੇ ਬਿੰਬੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮਹਾਨ ਬਣੇ ਰਹੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਰੱਖੋ। ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨੂੰ ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਰੱਖੋ ਕਿ ਹੋਛੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਹਮਲਿਆਂ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕੋਈ ਅਸਰ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਅ. ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਲੱਗੇ "ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਉਹ ਯੰਗਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਇਸ ਜਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਹੋ ਸਕਾਂ" ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ : ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕੁਝ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਮਰੱਥ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸ਼ੀਰੋ ਕਲਾਸ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸੈਰਿੰਡ ਕਲਾਸ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਸੂਲਾਂ ਦਾ ਇਸਤੇਮਾਲ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸਤੇ ਮੁੱਲ ਤੇ ਏਕ ਤੇ ਸੁਭਾਵਿਕ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ -

1. ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਿਖੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰਤ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਰੋਂ ਕਿੱਦਾਂ ਦਿਖਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕਾਫੀ ਸੋਚੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੋਂ ਕਿਵੇਂ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ।
2. ਆਪਣੇ ਗੁਣਾਂ, ਆਪਣੀ ਕਾਬਲੀਅਤ ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਅਸਰ

ਹੋਸਲਾ ਦਿਲਾਉਣ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੁਪਰ ਚਾਰਜ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ।

1. ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਨਜ਼ਰੀਆ ਰੱਖੋ। ਸਾਹਮਣੇ ਵਾਲਾ ਵੀ ਇਨਸਾਨ ਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਵਾਸਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਭਰਨ ਦੀ ਕੀ ਲੋੜ ਹੈ ?

ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਮੁਚ ਕਿੰਨੇ ਚੰਗੇ ਹੋ, ਇਹ ਦੇਖਣ ਵਾਸਤੇ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ੲ. ਜਦੋਂ ਬਾਹਿਸ ਜਾਂ ਲੜਾਈ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਚ ਨਾ ਸਕੋ ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ। ਬਾਹਿਸ ਕਰਨ ਤੇ ਲੜਨ ਦੇ ਲਾਲਚ ਦਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਫਲਤਾ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰੋ -

1. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ : 'ਕੀ ਇਹ ਚੀਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਐਨੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸਦੇ ਬਾਰੇ ਬਾਹਿਸ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ?'
2. ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਲਾਉ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਾਹਿਸ ਵਿੱਚ ਕਦੇ ਕੁੱਝ ਹਾਸਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਬਲਕਿ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਤੁਸੀਂ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

ਇੰਨਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਲੜਾਈ, ਬਾਹਿਸ, ਬਗ਼ਤਿਆਂ ਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਫਾਲਤੂ ਗੱਲਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਤੌਰ ਨਹੀਂ ਪੁੱਜ ਪਾਵੋਗੇ।

ਸ. ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਬਗ਼ੈਰ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਤੇ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਦੇ ਵੱਡੀ ਸਫਲਤਾ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ ਬਿਨਾਂ ਹਾਰੇ ਬਾਕੀ ਜਿੰਦਗੀ ਗੁਜ਼ਾਰ ਦੇਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ। ਮਹਾਨ ਚਿੰਤਕ ਹਾਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ -

1. ਹਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਬਕ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਲਓ। ਇਸ ਨਾਲ ਸਿੱਖੋ। ਇਸਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਹਾਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਬਣਾਉ। ਹਾਰ ਹਾਰ ਨਾਲ ਕੁੱਝ ਨਾ ਕੁੱਝ ਬਚਾ ਲਓ।
2. ਜੁਟੇ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਜੋੜ ਦਿਓ। ਪਿੱਛੇ ਹਟਕੇ ਨਵੇਂ ਸਿਰਿਉਂ ਨਵੀਂ ਸੈਲੀ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ।

ਇੰਨਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖ ਸਕੋ ਕਿ ਹਾਰ ਇੱਕ ਮਾਨਸਿਕ ਅਵਸਥਾ ਹੈ, ਇਸ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਨਹੀਂ।

ਹ. ਜਦੋਂ ਹੇਮਲਾ ਖਤਮ ਹੋਣ ਲੱਗੇ, ਤਾਂ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਨਕਾਰਾਤਮਕ, ਛੋਟੀ ਸੋਚ ('ਚੁੰਕਿ

ਉਸਨੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੀਤਾ ਇਸ ਲਈ ਮੈਂ ਵੀ ਇਸ ਦਾ ਬਦਲਾ ਲਵਾਂਗਾ) ਰੋਮਾਂਸ ਦੀ ਗੱਤਿਆ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਤੇ ਉਸ ਪਿਆਰ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੇਮਿਕਾ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੇਮੀ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪਿਆਰ ਵਿੱਚ ਗਤਬਤ ਹੋ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਇਹ ਕਰੇ-

1. ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਇਨਸਾਨ ਦਾ ਪਿਆਰ ਹਾਸਿਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਗੁਣਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ। ਬਾਕੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਉਥੇ ਹੀ ਰੱਖੋ ਜਿਹੜੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਠੀਕ ਜਗ੍ਹਾ ਹੋਵੇ - ਦੂਜੇ ਨੰਬਰ ਤੇ।
2. ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਦੇ ਵਾਸਤੇ ਕੁੱਝ ਖਾਸ ਕਰੋ ਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਆਮ ਕਰਕੇ ਕਰੋ। ਵਿਆਹ ਦੇ ਅਨੰਦ ਦਾ ਰਾਜ ਲੱਭਣ ਲਈ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ।

ਕ. ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗੇ ਕਿ ਬਿਜ਼ਨਸ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਘੱਟ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ, ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ :- ਚਾਹੇ ਤੁਹਾਡਾ ਬਿਜ਼ਨਸ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਉੱਚਾ ਸਟੇਟਸ ਤੇ ਜਿਆਦਾ ਤਨਖਾਹ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ : ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਤੇ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਧਾਉਣ ਨਾਲ। ਇਹ ਕਰੋ -

ਸੋਚੋ : "ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।" ਸਚਵਸ਼ੇਸ਼ਟ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਸੌਭਵ ਹੈ। ਹਰ ਕੰਮ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਿਹੜਾ ਕੁੱਝ ਵੀ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, 'ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।' ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੀਆ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ। 'ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ।' ਸੋਚਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਰਚਨਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀ ਜਾਗਰਿਤ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਐਨਾ ਵੱਡਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦੇਖ ਸਕੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਢਾ ਭਾਵ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਰੱਖੋਗੇ, ਤਾਂ ਪੈਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਜਾਵੇਗਾ।

ਪਿਊਬਲਿਸ਼ਿਅਸ ਸਾਇਰਸ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ :

ਭੁੱਖੀਮਨ ਮਨੁੱਖ ਆਪਣੇ ਇਮਾਨ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

ਉ. ਜੀ. ਸੀ. ਫੁੱਲ ਉਥੇ ਮੁਰਖ ਇਸਦਾ ਗੁਲਾਮ।

ਅਡਾਲਡ ਤਿਗਰੀ ਰਾਝਕ,

ਮਸ਼ਹੂਰ ਆਦਾ (ਸੇਕਰੂਰ)

□□□

ਨੰ. 17981 ਮਿਤੀ.....

ਬਹੁਤ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦ

ਪਾਏ ਦੀ ਮੁੱਢ

- ਫਿਰਤਾਹ ਪੁਰੀ. 10/11/11

ਉ. ਕ. ਰਾਜਿੰਦਰ ਸਿੰਘ ਰੁਪਸ਼